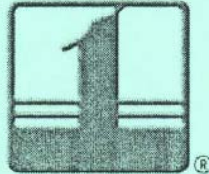


ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP PHÉP PHÁT HÀNH CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC PHÁT HÀNH CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH **CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HƯNG**



VẠN PHÁT HƯNG

Giấy CNĐKDN số 0301822194 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, đăng ký lần đầu chuyển đổi từ công ty TNHH Vạn Phát Hưng thành Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng ngày 04/10/2006 số 4103005360, đăng ký thay đổi lần thứ 14 ngày 17/01/2011.

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU CHO CỔ ĐÔNG HIỆN HỮU VÀ PHÁT HÀNH CHO CÁN BỘ CÔNG NHÂN VIÊN

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 59.../ GCN - UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 13... tháng 6... năm 2011.)

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC)



BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:

CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HƯNG

Trụ sở chính: Tầng 15, tòa nhà IPC, 1489 Nguyễn Văn Linh, Phường Tân Phong, Q.7 TP.HCM

Điện thoại: (84-8) 3776 0900 Fax: (84-8) 3776 0902 Website: <http://www.vanphathung.com.vn>

Email: info@vanphathung.com.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC)

Trụ sở chính: Số 67 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209 Website: www.vcsc.com.vn

Chi nhánh Hà Nội: Số 16 Hàm Long, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 6262 6999 Fax: (84-4) 6278 2688

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Họ và tên: Ông Vũ Ngọc Nam

Chức vụ tại tổ chức phát hành: Giám đốc tài chính

Điện thoại liên hệ: 0903699118

CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HƯNG

Giấy CNĐKDN số **0301822194** do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, đăng ký lần đầu chuyển đổi từ công ty TNHH Vạn Phát Hưng thành Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng ngày 04/10/2006 số **4103005360**, đăng ký thay đổi lần thứ 14 ngày 17/01/2011.

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU CHO CỔ ĐÔNG HIỆN HỮU VÀ PHÁT HÀNH CHO CÁN BỘ CÔNG NHÂN VIÊN

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phần
Tổng số lượng phát hành thêm:	15.237.408 cổ phần
Tổng mệnh giá phát hành thêm:	152.374.080.000 đồng

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC)



Trụ sở chính:	Số 67 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại:	(84-8) 3914 3588
Fax:	(84-8) 3914 3209
Website:	www.vcsc.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CÔNG TY TNHH KPMG VIỆT NAM

Địa chỉ:	Lầu 10, toà nhà Sun Wah Tower, 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP.HCM
Điện thoại:	(08-8) 3821 9266
Fax:	(08-8) 3821 9267
e-Mail:	kpmghcmc@kpmg.com.vn

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	1
1. RỦI RO BIẾN ĐỘNG KINH TẾ.....	1
2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP.....	2
3. RỦI RO NGÀNH.....	3
4. RỦI RO PHA LOÃNG CỔ PHIẾU.....	4
5. RỦI RO KHÁC.....	5
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	5
❖ TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	5
❖ TỔ CHỨC TƯ VẤN.....	5
III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ CHỮ VIẾT TẮT.....	6
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	7
1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....	7
2. CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY.....	12
3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CÔNG TY.....	12
4. CƠ CẤU CỔ ĐỒNG.....	18
5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT, NHỮNG CÔNG TY MÀ TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT ĐANG NẮM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẮM QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI ĐỐI VỚI TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT.....	20
6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	21
7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	45
8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG CÙNG NGÀNH.....	48
9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG.....	55
10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC.....	56
11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH.....	57
12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT, KẾ TOÁN TRƯỞNG.....	65
13. TÀI SẢN.....	76
14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM 2011.....	78
15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC.....	82
16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY.....	83
17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH	

HƯỚNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU	83
V. CHỨNG KHOÁN PHÁT HÀNH.....	84
VI. MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH VÀ KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH.....	89
VII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC PHÁT HÀNH	89
1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	89
2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN.....	90
3. TỔ CHỨC TƯ VẤN.....	90
VIII. PHỤ LỤC	90

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. RỦI RO BIẾN ĐỘNG KINH TẾ

Sự phát triển của các doanh nghiệp bất động sản, trong đó có Vạn Phát Hưng phụ thuộc rất nhiều vào sự phát triển của nền kinh tế. Do đó, sự tăng trưởng của nền kinh tế sẽ gây ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Một số ảnh hưởng của nền kinh tế tác động đến hoạt động kinh doanh của Công ty được phân tích cụ thể dưới đây:

a. Tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế:

Việt Nam được đánh giá là một trong những nước đang phát triển có tốc độ tăng trưởng kinh tế khá cao và ổn định trong nhiều năm. Theo số liệu thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP (tổng sản phẩm quốc nội) của Việt Nam trong 5 (năm) năm từ 2006 - 2010 trung bình là khoảng 7,2% năm. Tuy nhiên, những bất ổn về kinh tế, tài chính ở mức độ nghiêm trọng gây ra do cuộc khủng hoảng kinh tế với quy mô toàn cầu đã có nhiều tác động tiêu cực đến tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế của các nước trên toàn thế giới, trong đó có Việt Nam. Tổng mức đầu tư trong toàn xã hội giảm, kéo theo tỷ lệ tăng trưởng GDP đã giảm đáng kể trong 3 năm gần đây, giai đoạn 2008-2010.

Hoạt động của ngành BĐS chịu ảnh hưởng trực tiếp của sự phát triển kinh tế. Tốc độ tăng trưởng kinh tế không chỉ tác động đến đầu vào của hoạt động sản xuất kinh doanh, mà còn đến nhu cầu và cơ cấu chi tiêu, đầu tư của người dân, các doanh nghiệp. Một nền kinh tế tăng trưởng mạnh và ổn định sẽ kéo theo nhu cầu nhà ở, văn phòng, cao ốc sẽ gia tăng, đồng thời nâng cao khả năng đầu tư của các cá nhân, doanh nghiệp trong và ngoài nước. Ngược lại, kinh tế trì trệ sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động kinh doanh BĐS và các ngành nghề liên quan như sản xuất vật liệu xây dựng... Chỉ khi kinh tế phát triển, thu nhập tăng thì nhu cầu tiêu dùng mới kéo theo mức chi tiêu cho các sản phẩm, đặc biệt là sản phẩm bất động sản.

b. Lạm phát:

Lạm phát cũng là nhân tố sẽ ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Lạm phát làm các chi phí đầu vào gia tăng trong khi việc tăng giá đầu ra của sản phẩm là không dễ dàng trong tình hình nền kinh tế vừa bước qua cuộc suy thoái và vẫn đang tiếp tục gặp nhiều khó khăn trước mắt.

Trong nhiều năm liền, từ năm 1996 đến năm 2006, Việt Nam vẫn giữ mức lạm phát ổn định ở một con số. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, nền kinh tế luôn ở trong tình trạng lạm phát cao. Từ năm 2007, dưới ảnh hưởng tiêu cực của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, tỷ lệ lạm phát của Việt Nam đã tăng mạnh lên mức 12,6% năm 2007 và 19,89% năm 2008. Mặc dù tăng trưởng GDP năm 2010 là 6,78%, mức lạm phát của năm là 11,75%. Qua quý I năm 2011, con số này đã vượt quá 6% và sẽ dẫn tới kết quả tất yếu của việc thắt chặt chính sách tiền tệ của chính phủ để kiềm chế lạm phát.

c. Chính sách tiền tệ:

Chính sách tiền tệ là một trong những công cụ mà Nhà nước sử dụng để điều tiết nền kinh tế vĩ mô. Nguồn vốn cho nền kinh tế chủ yếu vẫn được huy động và phân bổ qua hệ thống ngân hàng vận hành theo sự điều tiết của chính sách tiền tệ. Do đó, chính sách tiền tệ có ý nghĩa quyết định đối với sự vận động của dòng vốn đầu tư và ngay cả chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Trong nhiều năm qua, chính sách tiền tệ đã được duy trì theo hướng ổn định lãi suất danh nghĩa và làm giảm giá nhẹ đồng Việt Nam so với USD. Tuy nhiên trong giai đoạn 2008-2010 do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế nên chính sách tiền tệ đã được điều chỉnh thay đổi liên tục cho phù hợp với từng giai đoạn cụ thể đòi hỏi doanh nghiệp phải luôn có những kế hoạch hành động phù hợp kịp thời để không bị tác động tiêu cực đến kết quả hoạt động kinh doanh.

Để thực hiện phát triển hoạt động kinh doanh, ngoài vốn tự có và vốn huy động qua các hình thức phát hành chứng khoán, các doanh nghiệp nói chung và đặc biệt là doanh nghiệp ngành bất động sản nói riêng do nhu cầu vốn lớn, đều phải sử dụng đến nguồn vốn tín dụng của ngân hàng. Tuy nhiên, việc vay vốn của ngân hàng là hoàn toàn không dễ dàng cho các doanh nghiệp trong tình trạng chính phủ đang cố gắng đưa ra các giải pháp thắt chặt tiền tệ để kiềm chế lạm phát như hiện nay. Với xu hướng lãi suất cho vay duy trì ở mức cao như hiện nay, dự kiến sẽ kéo dài đến cuối quý III năm nay, thì các doanh nghiệp lại càng khó khăn hơn trong việc tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng. Thêm vào đó, ngành bất động sản cũng gặp bất lợi vì không nằm trong nhóm được hỗ trợ cho vay. Do đó, nhân tố lãi suất có tác động rất lớn đến hoạt động của các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp ngành bất động sản nói riêng.

Trên thực tế, chính sách tiền tệ đóng vai trò vô cùng quan trọng, không chỉ trong việc hỗ trợ doanh nghiệp về nguồn vốn lưu động, mà còn ảnh hưởng tới sức cầu của người tiêu dùng. Do vậy, sự thay đổi trong chính sách tiền tệ của Nhà nước sẽ gây ảnh hưởng đến mặt bằng lãi suất, và qua đó, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp đặc biệt là những doanh nghiệp có đòn cân nợ cao do chi phí tài chính gia tăng đáng kể.

2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP

Là công ty hoạt động dưới mô hình Công ty cổ phần trên lãnh thổ Việt Nam, Vạn Phát Hưng chịu sự điều chỉnh bởi Luật Doanh nghiệp, Luật chứng khoán và các Luật khác liên quan đến ngành nghề hoạt động kinh doanh của Công ty. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chịu sự điều chỉnh của Luật Xây dựng, Luật Đất đai, Luật Nhà ở, Luật Kinh doanh bất động sản, và các Luật khác. Ngoài ra, Công ty cũng chịu sự tác động của các chính sách và chiến lược phát triển của ngành. Những điều chỉnh của luật và văn bản dưới luật trong giai đoạn hoàn thiện khung pháp lý và sự thay đổi về mặt chính sách sẽ tạo ra những tác động không nhỏ đến hoạt động quản trị, kinh doanh của Công ty.

3. RỦI RO NGÀNH

Đặc trưng của ngành bất động sản là chịu sự tác động mạnh của rủi ro khủng hoảng và suy giảm kinh tế nói chung. Đặc biệt có mối quan hệ rất mật thiết đối với các ngành tài chính tín dụng ngân hàng, ngành xây dựng và vật liệu xây dựng. Điều này đã được chứng minh trong năm 2008, diễn biến bất lợi của lạm phát buộc ngân hàng nhà nước phải thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ. Điều này khiến cho dòng vốn tín dụng dành cho bất động sản sụt giảm. Không những thế, tình hình lãi suất tăng cao còn gây khó khăn cho nhiều khách hàng đi vay nợ để mua nhà. Thị trường bất động sản tụt dốc trước những biến động bất lợi như vậy. Từ tháng 3/2008, giá căn hộ chung cư cao cấp bắt đầu giảm mạnh sau khi tăng mạnh trong năm 2007. Mặc dù tốc độ sụt giảm thấp dần nhưng tại thời điểm cuối năm 2008 tới nay, giá căn hộ chung cư đã rớt giá 30%-50% so với cuối năm 2007. Đất nền dự án cũng giảm mạnh và giao dịch rất ít. Giá văn phòng cho thuê hạng A,B,C lần lượt giảm và xuống thấp kể từ cuối năm 2008 đến nay.

Tình trạng này có vẻ như vẫn đang tiếp diễn trong năm 2011 khi mức lạm phát chỉ trong 3 tháng đầu năm đã vượt quá 6%. Chúng tôi nhận thấy sẽ khả năng thị trường bất động sản sẽ gặp khó khăn trong thời gian tới bởi tồn kho doanh nghiệp tăng lên, các khoản trả trước của khách hàng giảm, chi phí lãi vay tăng cao, cơ cấu vốn dịch chuyển từ nợ sang vốn chủ trong khi các nhà đầu tư không sẵn sàng cho các phương án tăng vốn, dòng tiền sản xuất kinh doanh đang âm. Lượng cung hàng đang tăng mạnh trong khi sức cầu thực đang yếu dần do nằm chờ, khả năng giá bất động sản sẽ điều chỉnh giảm trong thời gian tới khi mức giá đang bị đẩy lên tương đối cao. Như vậy, tình hình thị trường bất động sản trong năm 2011 có thể chưa phục hồi do nền kinh tế vẫn đang gặp khó khăn và tình hình tín dụng bị thắt chặt.

Một yếu tố vô cùng quan trọng có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của các doanh nghiệp trong lĩnh vực bất động sản là công tác đền bù giải tỏa. Quỹ đất sạch là yếu tố cốt lõi trong hoạt động kinh doanh của các công ty phát triển bất động sản. Hiện nay công tác đền bù giải phóng mặt bằng ở Việt Nam vẫn còn nhiều khó khăn bất cập chủ yếu phát sinh từ việc không có sự đồng thuận giữa khung giá đền bù với giá thị trường. Với quy định việc đền bù giải tỏa theo giá thị trường và trong tình hình giá đất ngày càng gia tăng như hiện nay, đặc biệt là tại các đô thị lớn như Tp.HCM, Hà Nội thì chi phí đền bù giải phóng mặt bằng để tạo quỹ đất cho dự án sẽ chiếm tỷ trọng lớn trên tổng chi phí đầu tư phát triển dự án, làm tăng giá thành sản phẩm của dự án và ảnh hưởng trực tiếp lợi nhuận của công ty. Vì vậy, việc chậm trễ trong công tác đền bù giải phóng mặt bằng sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến tình hình hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của các công ty phát triển bất động sản.

Rủi ro thanh khoản cũng là một yếu tố đáng chú ý khác. Các dự án tăng trưởng trong tương lai của Công ty sẽ thu hút một nguồn vốn đầu tư đáng kể để thanh toán cho các khoản chi phí đầu tư mua đất, chi phí xây dựng cũng như cần sự hợp tác của các đối tác, sự chấp thuận và hỗ trợ của chính phủ và các cơ quan chính quyền khác. Để phát triển những dự án của mình, Công ty cần nguồn vốn từ các nhà đầu tư, khách hàng của mình thông qua hình thức hợp tác, đầu tư góp vốn

mua căn hộ. Tuy nhiên, Công ty không thể đảm bảo rằng các nhà đầu tư và khách hàng có thể có đủ điều kiện về vốn với các điều kiện thuận lợi, điều này cũng có thể sẽ ảnh hưởng đến chiến lược dài hạn, cũng như tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng tương lai của Công ty.

Ngoài ra, thị trường bất động sản Việt Nam do mới hình thành nên tính chuyên nghiệp vẫn chưa cao. Các chủ thể khi tham gia thị trường có thể gặp phải một số rủi ro và khó khăn sau:

- Trình tự, thủ tục về đất đai, thỏa thuận quy hoạch, phê duyệt dự án quá phức tạp, kéo dài qua nhiều cấp. Bình quân ở Việt Nam, công tác chuẩn bị đầu tư thường kéo dài từ 2 đến 3 năm.
- Tính minh bạch của thị trường bất động sản Việt Nam chưa cao: Mức độ cạnh tranh trong việc đấu thầu đầu tư các dự án bất động sản lớn vẫn chưa cao. Thông tin về quy hoạch và điều chỉnh quy hoạch chưa được công bố kịp thời, đầy đủ và nhất quán; chưa có cơ chế cung cấp thông tin thị trường bất động sản một cách hữu hiệu, do đó nhà đầu tư còn gặp nhiều trở ngại và không bình đẳng trong việc tiếp cận dự án phát triển nhà ở và khu đô thị mới, người dân cũng khó khăn khi tìm mua trực tiếp nhà ở.
- Hầu hết các tổ chức, cá nhân kinh doanh bất động sản chưa thông qua sàn giao dịch theo quy định của Luật kinh doanh bất động sản. Tình trạng giao dịch ngầm, đầu cơ nhà đất, kích cầu ảo để nâng giá bất động sản diễn ra khá phổ biến làm cho thông tin về thị trường bất động sản không phản ánh đúng thực tế, từ đó làm tăng độ rủi ro trong kinh doanh bất động sản.
- Chưa có cơ chế tài chính bất động sản phù hợp để thúc đẩy thị trường bất động sản Việt Nam phát triển. Hệ thống ngân hàng chưa sẵn sàng cho vay dài hạn, lãi suất vay trung hạn vẫn còn cao dẫn đến thiếu vốn cung cấp cho thị trường bất động sản, nhiều nhà đầu tư lâm vào tình trạng có thể phá sản do hụt vốn.
- Do việc đầu tư kinh doanh bất động sản trong thời gian qua đã đem lại lợi nhuận cao cho hầu hết các nhà đầu tư đã dẫn đến tình trạng nhiều công ty, ngân hàng, tập đoàn lớn tập trung đầu tư vào lĩnh vực bất động sản, thị trường bất động sản phát triển quá nóng, tình trạng đầu cơ, đẩy giá bất động sản lên quá cao so với giá trị thực đã gây ảnh hưởng không tốt đến hoạt động đầu tư, tác động xấu đến tâm lý và đời sống xã hội, làm méo mó thị trường.

4. RỦI RO PHA LOÃNG CỔ PHIẾU

Sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và vốn chủ sở hữu của Công ty sẽ có ảnh hưởng đến chỉ số EPS (thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phiếu) cũng như giá trị sổ sách của Công ty.

- Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần:

$$\text{EPS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế thuộc về cổ đông trong kỳ}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

- Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần):

$$\text{Giá trị sổ sách 1 cổ phần} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu – Nguồn kinh phí và các quỹ khác}}{\text{Số cổ phần đã phát hành – Cổ phiếu quỹ}}$$

Ngoài ra, nhà đầu tư cũng cần đánh giá sự điều chỉnh kỹ thuật của giá cổ phiếu Công ty theo công thức sau :

$$P = \frac{P_{t-1} + (I \times PR)}{1 + I}$$

P là giá thị trường của cổ phiếu sau khi bị pha loãng

P_{t-1} là giá thị trường của cổ phiếu trước khi bị pha loãng

I là tỷ lệ vốn tăng

PR là giá cổ phiếu sẽ bán cho người nắm giữ quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành tới

5. RỦI RO KHÁC

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch hoặ, hoả hoạn .v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

❖ TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

- Ông **Võ Anh Tuấn** Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Ông **Trương Thành Nhân** Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Bà **Lê Thị Hồng Phượng** Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
- Bà **Hoàng Thị Thu Thủy** Trưởng Ban Kiểm Soát Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra thu thập một cách hợp lý.

❖ TỔ CHỨC TƯ VẤN

- Ông **Tô Hải** Tổng Giám đốc, Đại diện theo Pháp luật của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt.

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và cán bộ công nhân viên của Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn phát hành chứng khoán với Công ty Cổ phần Vạn Phát

Hưng. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ CHỮ VIẾT TẮT

▪ Công ty	Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
▪ VPH	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
▪ HĐQT	Hội đồng quản trị
▪ HĐQTV	Hội đồng thành viên
▪ TGD	Tổng Giám đốc
▪ CNĐKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
▪ CTCP	Công ty cổ phần
▪ TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
▪ CBCNV	Cán bộ công nhân viên
▪ SGDCK	Sở Giao dịch Chứng khoán
▪ UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
▪ UBND	Ủy ban nhân dân
▪ WTO	Tổ chức Thương mại thế giới
▪ GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
▪ FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
▪ Thuế TNDN	Thuế thu nhập doanh nghiệp
▪ HĐKD	Hoạt động kinh doanh
▪ BHXH	Bảo hiểm xã hội
▪ LNTT	Lợi nhuận trước thuế
▪ LNST	Lợi nhuận sau thuế
▪ TSCĐ	Tài sản cố định
▪ TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
▪ CMND	Chứng minh nhân dân
▪ P/E	Chỉ số giá thị trường trên thu nhập mỗi cổ phần

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

1.1. Lịch sử hình thành

Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng tiền thân là Công ty TNHH Vạn Phát Hưng được thành lập ngày 09/09/1999 bởi hai sáng lập viên là ông Võ Anh Tuấn và ông Trần Văn Thành. Đến tháng 10 năm 2006 Công ty TNHH Vạn Phát Hưng được chuyển đổi thành Công ty Cổ Phần Vạn Phát Hưng theo giấy CNĐKKD số 4103005360 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 4/10/2006.

Ngay từ những ngày đầu thành lập (năm 1999), Công ty đã nhanh chóng đi vào hoạt động và thực hiện thành công dự án phát triển khu dân cư diện tích 3 ha tại Phường Phú Thuận và dự án Tân Kiểng 0,3 ha tại Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh. Nhiều cơ sở hạ tầng kỹ thuật chất lượng cao đã được công ty đầu tư xây dựng hoàn chỉnh như hệ thống điện, đường, hệ thống cống thoát nước, phòng cháy chữa cháy, vỉa hè, công viên cây xanh... Qua những dự án tiếp nối nhau, Công ty đã dần hình thành một nền tảng vững chắc cả về nhân lực lẫn tài lực, đúc kết được những kinh nghiệm quý giá và xây dựng hoàn chỉnh các chiến lược mang tính lâu dài để sẵn sàng đầu tư cho những dự án lớn tiếp theo.

So với thời kỳ đầu công ty vừa mới thành lập, tốc độ phát triển đầu tư hiện nay của công ty đã tăng gấp nhiều lần. Nhiều dự án xây dựng khu nhà ở đã được Công ty hoàn thành như Dự án Tân Kiểng, dự án Phú Thuận 3,6ha, dự án khu dân cư Phú Mỹ 22,4ha, dự án chung cư phú Mỹ với gần 500 căn hộ, dự án khu dân cư Phú Xuân và Phú Xuân 2 với quy mô hơn 39ha,... Hiện nay công ty đang tập trung đầu tư các dự án trọng điểm như khu phức hợp La Casa với quy mô 6,1ha và vốn đầu tư ước tính hơn 5.000 tỷ đồng, khu dân cư Nhơn Đức với quy mô hơn 40ha và vốn đầu tư ước tính khoảng 3.000 tỷ đồng, và một số dự án khác như dự án Bình Trưng Đông Quận 2, dự án Long Trường Quận 9, dự án Tân Tạo – Bình Tân (hợp tác với Công ty Khang An trong đó VPH chiếm 60% vốn đầu tư),...

1.2. Quá trình tăng vốn

Trong quá trình hoạt động, để đáp ứng nhu cầu vốn cho các dự án triển khai, Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng đã thực hiện nhiều đợt tăng vốn điều lệ như sau:

Số lần thay đổi CNĐKKD	Thời điểm thay đổi trên GCNĐKKD	Vốn Điều lệ (đồng)
Lần đầu	4/10/2006	135.000.000.000
Lần 1	26/02/2007	165.000.000.000

Lần 2	23/04/2007	173.131.450.000
Lần 3	13/06/2007	200.832.850.000
Lần 4	31/03/2010	240.999.420.000
Lần 5	31/07/2010	277.148.160.000

Lần 1: Theo Quyết định ĐHĐCĐ số 06/07/QĐ-VPH ngày 10/02/2007 về việc tăng vốn điều lệ Công ty sẽ tăng vốn điều lệ từ 135.000.000.000 đồng (một trăm ba mươi lăm tỷ đồng) lên 165.000.000.000 đồng (một trăm sáu mươi lăm tỷ đồng). Theo Biên bản họp ĐHĐCĐ ngày 10/02/2007, Vạn Phát Hưng phát hành 3.000.000 cổ phiếu mệnh giá 10.000 đồng, tương đương tổng mệnh giá 30.000.000.000 đồng và phân phối cổ phiếu phát hành thêm cho 2 cổ đông hiện hữu là ông Võ Anh Tuấn và ông Trần Văn Thành, mỗi cổ đông được phân phối 1.500.000 cổ phiếu với giá phát hành là 10.000đ.

Lần 2: Theo Nghị quyết Hội đồng quản trị số 76/2007/QĐ-ĐHĐCĐ ngày 04/04/2007, Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng sẽ phát hành 813.145 cổ phần phổ thông mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần, tương đương 8.131.450.000 đồng để tăng vốn từ 165.000.000.000 đồng (Một trăm sáu mươi lăm tỷ đồng) lên 173.131.450.000 đồng (Một trăm bảy mươi ba tỷ một trăm ba mươi một triệu bốn trăm năm mươi ngàn đồng). Trong đó:

- o Phát hành 49.365 cổ phần tương đương 493.650.000 đồng từ nguồn lợi nhuận chưa phân phối để thưởng cho cán bộ quản lý theo danh sách đề nghị của Chủ tịch Hội đồng quản trị.
- o Phát hành 763.780 cổ phần tương đương 7.637.800.000 đồng bán ưu đãi cho toàn thể cán bộ công nhân viên công ty theo danh sách và giá bán đề nghị của Chủ tịch Hội đồng quản trị.
- Giá chào bán ưu đãi cho cán bộ công nhân viên bốc thăm ưu tiên là 30.000 đồng/cổ phần
- Giá chào bán ưu đãi cho cán bộ công nhân viên khác là 40.000 đồng/cổ phần.

Lần 3: Theo Nghị quyết 03/2007/QĐ-ĐHĐCĐ ngày 19/07/2007, Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng sẽ phát hành 2.770.140 cổ phần phổ thông mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần tương đương 27.701.400.000 đồng cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ là 100:16, cổ đông sở hữu 100 cổ phần được quyền mua thêm 16 cổ phần mới với giá 10.000đ để tăng vốn điều lệ từ 173.131.450.000 đồng (Một trăm bảy mươi ba tỷ một trăm ba mươi một triệu bốn trăm năm mươi ngàn đồng) lên 200.832.850.000 đồng (hai trăm tỷ tám trăm ba mươi hai triệu tám trăm năm mươi ngàn đồng).

Lần 4: Theo Quyết định số 45/10/QĐ-VPH ngày 10/03/2010 của HĐQT Cty CP Vạn Phát Hưng v/v phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược.

- Số lượng cổ phiếu phát hành: 4.016.657 cổ phiếu tương đương với tổng giá trị cổ phần tính theo mệnh giá là 40.166.570.000 đồng.

- Giá phát hành: 47.500đồng/cổ phần
- Mục đích sử dụng: Bổ sung vốn lưu động

Lần 5: Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2010 của Công ty CP Vạn Phát Hưng số 01/10/QĐ-VPH ngày 17/04/2010

- Hình thức: phát hành thêm 3.614.874 cổ phần phổ thông
- Mệnh giá cổ phần: 10.000đồng/1 cổ phần
- Mục đích sử dụng nguồn vốn: tăng vốn điều lệ.
- Công ty đã báo cáo kết quả phát hành cổ phiếu trả cổ tức và cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu ngày 30/6/2010.

1.3. Một số thành tích Công ty đã đạt được trong quá trình phát triển

Với những tiến bộ và thành quả đạt được trong thời gian qua, Vạn Phát Hưng ngày càng khẳng định được thương hiệu của mình trên thị trường và đã được vinh hạnh trao tặng nhiều giải thưởng uy tín:

Năm 2004

- Chứng nhận ISO 9001 : 2000, số 1852_2004 All_Sin_UKAS cấp ngày 06-08-2004.

Năm 2005

- Bằng chứng nhận “ Thương hiệu hàng đầu ngành xây dựng 2005”.
- Cúp vàng “Thương hiệu Việt Nam hội nhập kinh tế quốc tế ”, hội chợ thương mại quốc tế Saigon Expo 2005.
- Cúp vàng “Thương hiệu ngành xây dựng Việt Nam”, của Bộ Xây Dựng, Triển lãm quốc tế VietBuild 2005.

Năm 2006

- Cúp vàng “Thương hiệu ngành xây dựng Việt Nam”, của Bộ Xây Dựng, Triển lãm quốc tế VietBuild 2006.
- Cúp vàng “ Topten sản phẩm căn hộ cao cấp Phú Mỹ ”, Liên hiệp hội khoa học kỹ thuật cấp năm 2006.
- Cúp vàng “ Topten về Thương hiệu “, Cục sở hữu trí tuệ cấp năm 2006.
- Cúp “Sao Vàng Đất Việt ”, Hội các nhà Doanh nghiệp Trẻ Việt Nam, năm 2006.
- Giải "Thương hiệu mạnh toàn quốc" do Thời báo Kinh tế Việt Nam kết hợp với Cục Xúc tiến thương mại đầu tư (Bộ thương mại), năm 2006.

- Cúp vàng “Thương hiệu ngành xây dựng Việt Nam”, của Bộ Xây Dựng, Triển lãm quốc tế VietBuild 2007.

Năm 2008

- Giải thưởng “Thương hiệu mạnh Việt Nam 2007”, của Thời báo Kinh tế Việt Nam và Cục Xúc tiến Thương Mại (Bộ Thương Mại, nay là Bộ Công thương).

1.4. Giới thiệu về Công ty

- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Tên tiếng Anh: Van Phat Hung Corporation.
- Tên viết tắt: VPH Corp.
- Biểu tượng của Công ty:

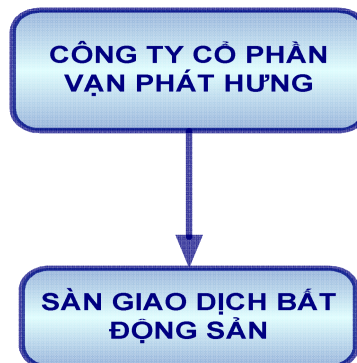


- Vốn điều lệ: 277.148.160.000
- Trụ sở chính: Tầng 15, tòa nhà IPC, 1489 Nguyễn Văn Linh, Phường Tân Phong, Q.7 TP.HCM
- Điện thoại: (84-8) 3776 0900
- Fax: Fax: (84-8) 3776 0902
- Email: info@vanphathung.com.vn
- Website: <http://www.vanphathung.com>
- Giấy CNĐKKD: Giấy CNĐKDN số **0301822194** do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp, đăng ký lần đầu chuyển đổi từ công ty TNHH Vạn Phát Hưng thành Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng ngày 04/10/2006 số **4103005360**, đăng ký thay đổi lần thứ 14 ngày 17/01/2011.
- Ngành nghề kinh doanh:
 - Xây dựng dân dụng.
 - San lấp mặt bằng.

- Mua bán vật liệu xây dựng hàng trang trí nội thất.
- Kinh doanh nhà.
- Lắp đặt cống thoát nước.
- Xây dựng đường giao thông.
- Sản xuất ống cống bê tông cốt thép.
- Đo đạc địa chính.
- Xây lắp điện lưới 35KV.
- Môi giới bất động sản.
- Dịch vụ nhà đất - tư vấn bất động sản.
- Cho thuê kho, bãi đỗ xe.
- Cho thuê nhà phục vụ mục đích kinh doanh.
- Dịch vụ quản lý bất động sản (cao ốc, chung cư).
- Xây dựng công trình công nghiệp, cầu cảng.
- Tư vấn quản lý dự án.
- Lắp đặt hệ thống phòng cháy chữa cháy, hệ thống cơ điện lạnh.
- Chế tạo, lắp ráp, mua bán máy móc thiết bị xử lý rác và xử lý môi trường.
- Trang trí nội, ngoại thất.
- Sản xuất bê tông – tấm bê tông đúc sẵn - ống – cột bê tông – cọc bê tông cốt thép – gốm sứ - vật liệu chịu lửa – gạch – bột ma tít (không sản xuất tại trụ sở).
- Trộn bê tông khô – ướt.
- Trồng rừng (không hoạt động tại TP.HCM).
- Dịch vụ phòng chống cháy rừng.
- Dịch vụ cung cấp giống cây trồng rừng.
- Khai thác, sơ chế gỗ - thu lượm lâm sản (không hoạt động tại TP.HCM).
- Sản xuất đồ gỗ - đồ sơn mài – đồ chạm khắc trang trí (trừ tái chế phế thải, sản xuất gốm sứ thủy tinh – xi mạ điện).
- Lắp đặt, mua bán hệ thống báo cháy – báo trộm.

- Dịch vụ giới thiệu việc làm.
- Dịch vụ dọn dẹp, trang trí phong cảnh.
- Vệ sinh bên ngoài hồ bơi, cống rãnh.
- Xây dựng hạ tầng khu dân cư.
- Dịch vụ sàn giao dịch bất động sản.
- Dịch vụ chăm sóc duy trì, cảnh quan.
- Giáo dục mầm non. Giáo dục tiểu học. Giáo dục trung học cơ sở và trung học phổ thông. Giáo dục nghề nghiệp. Đào tạo cao đẳng (không hoạt động tại trụ sở). Đào tạo đại học và sau đại học (không hoạt động tại trụ sở). Giáo dục thể thao và giải trí. Giáo dục văn hóa nghệ thuật. Giáo dục khác chưa được phân đầu vào đầu: đào tạo kỹ năng nói trước công chúng; dạy máy tính; giáo dục dự bị; dạy ngoại ngữ và dạy kỹ năng đàm thoại. Dịch vụ hỗ trợ giáo dục./.

2. CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY



Sàn giao dịch bất động sản Vạn Phát Hưng

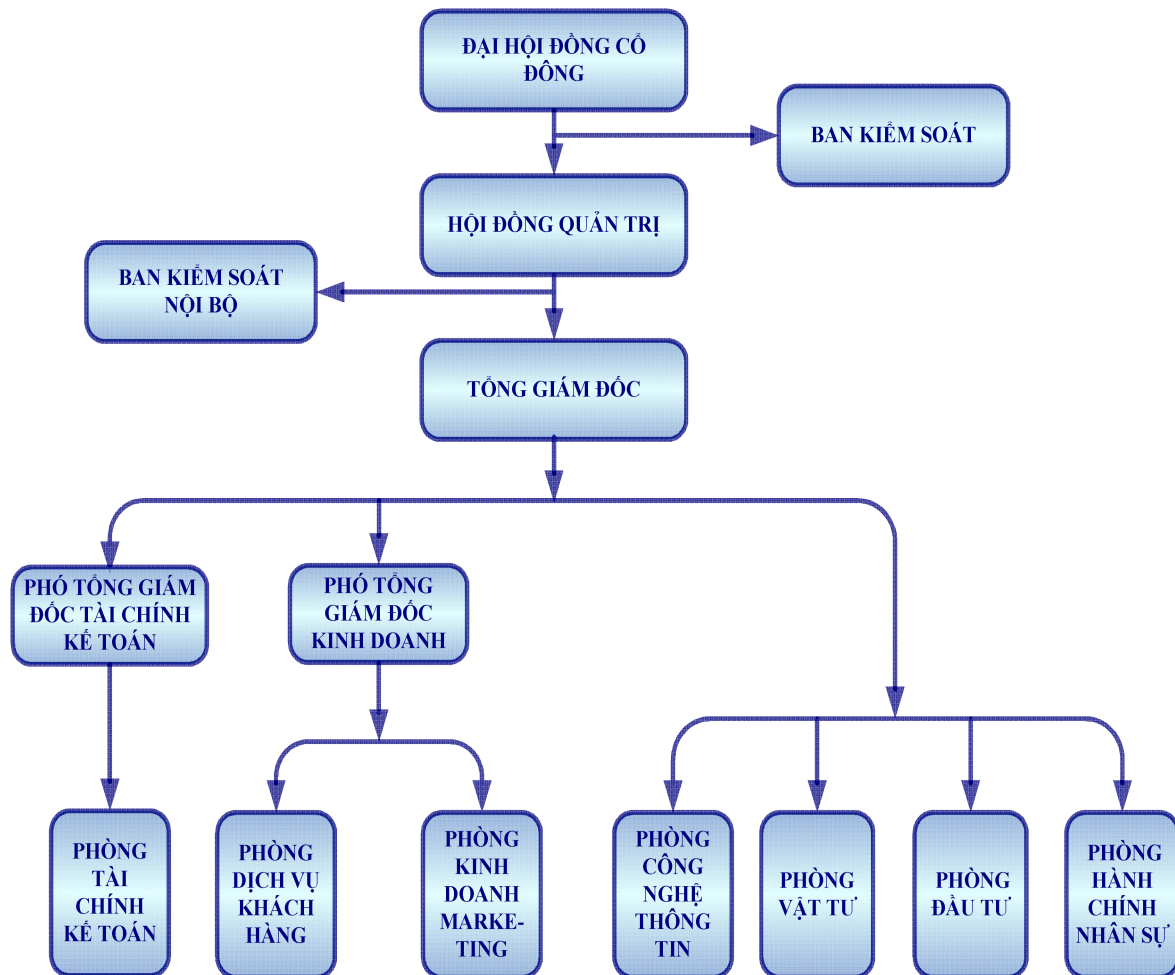
- Địa chỉ : 89 Hoàng Quốc Việt, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM
- Điện thoại: (84-8) 3785 0011 – 3785 0999 – 3785 0132
- Fax: (84-8) 3785 2532

3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CÔNG TY

Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật Doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan

và Điều lệ Công ty được Đại hội cổ đông nhất trí thông qua.

Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng có bộ máy quản lý tổ chức theo mô hình Công ty cổ phần được thể hiện theo sơ đồ sau:



Đại hội đồng cổ đông: gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có quyền lực cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông có nhiệm vụ thông qua các vấn đề sau:

- Sửa đổi bổ sung điều lệ.
- Kế hoạch phát triển của Công ty, thông qua báo cáo tài chính hàng năm, báo cáo của Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát và của các kiểm toán viên.
- Quyết định số lượng thành viên của Hội đồng Quản trị.
- Bầu, bãi nhiệm, miễn nhiệm các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và phê chuẩn việc Hội đồng Quản trị bổ nhiệm Tổng Giám đốc điều hành.

quyền gắn liền với loại cổ phần đó.

- Lựa chọn Công ty kiểm toán.
- Tổng số tiền thù lao của các thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát .
- Loại cổ phần và số lượng cổ phần mới sẽ được phát hành cho mỗi loại cổ phần.
- Chia, tách, hợp nhất, sáp nhập hoặc chuyển đổi Công ty.
- Tổ chức lại và giải thể Công ty và chỉ định người thanh lý.
- Kiểm tra và xử lý các vi phạm của Hội đồng quản trị hoặc Ban Kiểm soát gây thiệt hại cho Công ty và các cổ đông của Công ty.
- Quyết định giao dịch bán tài sản Công ty hoặc chi nhánh hoặc giao dịch mua có giá trị từ 50% trở lên tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất.
- Công ty mua lại hơn 10% một loại cổ phần phát hành.
- Việc Tổng Giám đốc điều hành đồng thời làm Chủ tịch Hội đồng quản trị.
- Công ty hoặc chi nhánh Công ty ký kết hợp đồng với những người được quy định tại Điều 120.1 của Luật Doanh nghiệp với giá trị bằng hoặc lớn hơn 20% tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất.

Hội đồng Quản trị: là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, quản trị Công ty giữa hai kỳ Đại hội. Các thành viên Hội đồng Quản trị được cổ đông bầu. Hội đồng Quản trị đại diện cho các cổ đông, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Ban Kiểm soát: là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc. Ban Kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và pháp luật về những công việc thực hiện của Ban.

Tổng Giám đốc: là người điều hành và quyết định cao nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Tổng giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty.

Phó Tổng Giám đốc: hỗ trợ công việc cho Tổng Giám đốc và chịu trách nhiệm về phần việc của mình trước Tổng Giám đốc.

Ban Kiểm soát nội bộ công ty: có chức năng kiểm soát tài chính, kế toán thông qua việc kiểm tra, so sánh, đối chiếu, phân tích chứng từ, số liệu; xem xét, kiểm tra việc tuân thủ các quy trình, quy định, chính sách do Công ty ban hành trong hoạt động của các phòng ban; kiểm soát việc thực hiện các hợp đồng kinh tế, việc thu, chi, nhập, xuất tài sản Công ty; xây dựng và triển khai

thực hiện chương trình phòng chống tiêu cực, lãng phí trong Công ty; phát hiện và đánh giá những rủi ro báo cáo cho HĐQT.

Các phòng ban: là những phòng ban trực tiếp điều hành công việc của Công ty theo chức năng chuyên môn, nhận sự chỉ đạo của Ban Tổng Giám đốc. Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng có các phòng ban được thiết lập với các chức năng, nhiệm vụ như sau:

➤ **Phòng Hành Chính - Nhân sự:**

- Lập kế hoạch phát triển nguồn nhân lực và chi tiêu hành chính cho toàn Công ty.
- Tổ chức và thực hiện việc tuyển dụng nhân sự.
- Xây dựng cấu trúc lương, thưởng và các chế độ phúc lợi cho nhân viên.
- Xây dựng, ban hành, tổ chức thực hiện và kiểm tra việc thực hiện Nội quy lao động, Thỏa ước lao động tập thể.
- Góp phần xây dựng hình ảnh và uy tín Công ty qua các hoạt động xã hội.
- Quản lý và theo dõi thủ tục giấy tờ hành chính pháp lý.
- Quản lý, bố trí, điều động đội bảo vệ đảm bảo an ninh cho toàn Công ty và phương tiện di chuyển tạo điều kiện thuận lợi cho CBCVN yên tâm công tác.
- Quản lý cơ sở vật chất và tài sản của toàn Công ty.

➤ **Phòng Tài chính - Kế toán:**

- Thực hiện công tác hạch toán kế toán và lưu trữ hệ thống sổ sách kế toán, chứng từ kế toán, lập các báo cáo tài chính (tháng, quý, năm), các báo biểu kế toán thống kê.
- Phân tích tình hình tài chính từng thời kỳ, đề xuất các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động.
- Tham gia xây dựng kế hoạch thu chi tài chính hàng quý, năm.
- Trực tiếp theo dõi việc thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước như thuế, các khoản trích nộp theo quy định.
- Xây dựng bộ máy nhân sự kế toán.
- Hoạch định chiến lược tài chính dài hạn, ngắn hạn.
- Kiểm soát, phân tích các loại chi phí để đánh giá hiệu quả hoạt động và tình hình tài chính của Công ty, các đơn vị thành viên.
- Lập báo cáo quản trị tài chính theo qui định.
- Tính toán hiệu quả đầu tư tại các dự án của Công ty.
- Tham mưu cho HĐQT và Tổng Giám đốc trong việc dự báo dòng tiền và đưa ra các giải pháp sử dụng tiền mặt hiệu quả.

- Thiết lập chiến lược đầu tư, chính sách đầu tư và mô hình tài chính để xây dựng và duy trì danh mục đầu tư hàng năm của Công ty.
- Thẩm định các dự án nhằm đưa ra các giải pháp đầu tư tài chính trên cơ sở phân tích và đánh giá dự án và thị trường, nguồn tài chính để lựa chọn phương án đầu tư hiệu quả nhất.

➤ **Phòng Đầu tư:**

- Thực hiện việc mua, đổi, đền bù và quản lý đất đã mua: tổ chức thực hiện những phương án giải toả, đền bù tối ưu, thanh toán cho chủ đất, đo đạc đất, trông nom đất, lưu giữ hồ sơ.
- Thực hiện các thủ tục pháp lý: lập các hợp đồng mua, đổi, đền bù và chuyển nhượng.
- Kết hợp với các phòng Tài chính – Kế toán, Phòng Kinh doanh, Ban Quản lý dự án để hoàn tất công tác đo đạc, bản vẽ kỹ thuật, chi phí đền bù, các hợp đồng chuyển nhượng và bàn giao sơ đồ cho khách hàng.

➤ **Phòng Kinh doanh và marketing:**

- Chào bán các sản phẩm do Công ty đầu tư.
- Duy trì quan hệ khách hàng và mở rộng nguồn khách hàng, phát triển nguồn khách hàng tiềm năng.
- Nghiên cứu chiến lược, chính sách bán hàng, cải tiến quy trình bán hàng.
- Nghiên cứu tình hình thị trường bất động sản để tham mưu cho Ban Tổng Giám Đốc về thiết kế sản phẩm, giá bán.
- Nắm bắt thông tin về chính sách đất đai, quản lý xây dựng.
- Phối hợp với các phòng ban liên quan trong việc lập quy hoạch, phân lô, phân nền, bản vẽ kỹ thuật, thực hiện các hợp đồng đã ký kết với khách hàng.
- Hoạch định chiến lược hoạt động Marketing cho Công ty.
- Phát triển thương hiệu Vạn Phát Hưng qua các kênh quảng cáo phù hợp với chiến lược đề ra.
- Thực hiện các hoạt động quan hệ cộng đồng.
- Phân tích và nghiên cứu nhu cầu khách hàng, thị trường, đối thủ cạnh tranh và dự đoán xu hướng của thị trường tiêu thụ. Xây dựng cơ sở dữ liệu quản lý thông tin khách hàng và khai thác khách hàng tiềm năng cho Công ty.
- Quản lý và phát triển website Vạn Phát Hưng, nghiên cứu phát triển bán hàng qua mạng Internet, tìm hiểu thêm phần mềm hỗ trợ quản lý và hoàn thiện hệ thống bán hàng.

➤ **Phòng Dịch vụ khách hàng:**

- Soạn thảo, kiểm tra và hiệu chỉnh tất cả các hợp đồng và các văn bản pháp lý khác có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Trả lời các thắc mắc, khiếu nại của khách hàng về quy định, chính sách của Công ty và các vấn đề liên quan đến tính pháp lý của sản phẩm Công ty.
- Cập nhật các văn bản pháp luật và các thông tin mới có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty để tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc. Tóm tắt và triển khai các văn bản đó đến các bộ phận có liên quan khi cần thiết hoặc khi có yêu cầu.
- Quản lý và cập nhật danh mục công nợ, danh mục hệ thống bán hàng bằng phần mềm quản lý bán hàng. Gửi thư nhắc nợ, thư mời, thông báo và cung cấp thông tin cho khách hàng. Theo dõi danh sách nợ.
- Quản lý và lưu trữ hồ sơ khách hàng (hợp đồng, biên nhận cọc, ...), theo dõi, cập nhật và phân nhóm khách hàng, đề xuất cải tiến chăm sóc khách hàng.
- Thống kê và phản hồi các ý kiến thắc mắc, khiếu nại của khách hàng. Định kỳ tổ chức kế hoạch thu thập ý kiến khách hàng về chất lượng dịch vụ của Công ty.
- Phối hợp với phòng Tài chính – Kế toán thực hiện quy trình thanh toán, thu tiền từ khách hàng.
- Phối hợp với Ban Quản lý dự án trong việc nắm bắt tiến độ thi công và đề xuất giao nền kịp thời cho Khách hàng.
- Phối hợp với Luật sư, liên hệ các cơ quan chức năng để nắm bắt các văn bản pháp lý và thông tin về chính sách đất đai, quản lý xây dựng, tình hình thị trường địa ốc để cung cấp cho Giám đốc Kinh doanh và Ban Tổng Giám đốc.

➤ **Phòng Vật tư:**

- Quản lý và lập kế hoạch cung ứng vật tư, nguyên vật liệu cho các dự án với giá cả hợp lý nhất.
- Cung cấp vật tư, nguyên vật liệu kịp thời, đảm bảo yêu cầu kỹ thuật và chất lượng, đồng thời tìm kiếm nhà cung cấp uy tín, giá cả hợp lý, dịch vụ tốt theo tiêu chuẩn đánh giá nhà cung ứng để ký hợp đồng cung cấp lâu dài, ổn định nhằm phục vụ ngay cho công trường.
- Đánh giá tình hình vật tư trên thị trường để tham mưu cho ban TGD quyết định thời điểm và số lượng vật tư dự trữ cho công trình.

➤ **Phòng Công nghệ thông tin:**

- Đảm bảo hệ thống mạng và điện thoại toàn công ty được vận hành liên tục, ổn định và thông suốt.
- Phát triển và quản lý cơ sở hạ tầng hệ thống mạng công ty
- Cập nhật, sao lưu dữ liệu, khắc phục sự cố máy tính.
- Quản lý và kiểm soát thông tin công ty

- Xây dựng chính sách sử dụng CNTT toàn công ty.
- Hỗ trợ và huấn luyện nhân viên công ty sử dụng CNTT.
- Chịu trách nhiệm chính trong việc quản lý và duy trì hệ thống Email toàn công ty.
- Xây dựng và phát triển website, cập nhật các thông tin dự án cũng như tin tức Vạn Phát Hưng và thị trường bất động sản, dịch vụ chăm sóc khách hàng, thông tin tuyển dụng lên website
- Triển khai các phần mềm, ứng dụng CNTT phục vụ công tác bán hàng của nhân viên kinh doanh, quản lý công việc của các phòng ban và công tác quản lý của Ban Tổng Giám Đốc.

4. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty

Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tính đến thời điểm ngày 03 tháng 03 năm 2011:

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần Sở hữu	Tỷ lệ (%)
1	Võ Anh Tuấn	A15 Hoàng Quốc Việt, KP4, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM	7.003.500	25,27%
2	Trần Văn Thành	39 Đỗ Ngọc Thạnh, Phường 14, Quận 5, TP.HCM	3.758.500	13.56%
3	Phan Tiết Hồng Minh	A15 Hoàng Quốc Việt, KP4, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM	2.001.000	7.22%
4	Quách Thị Tú Anh	39 Đỗ Ngọc Thạnh, Phường 14, Quận 5, TP.HCM	4.002.000	14.44%
5	Nguyễn Kim Thanh	229 Trần Hưng Đạo, phường Cô Giang, Quận 1, TP.HCM	1.509.360	5,45%
6	Ngân hàng Đại Tín	145 – 147 -149 Hùng Vương, phường 2, Tp. Tân An, Long An	1.610.000	5.81%

4.2. Cổ đông sáng lập:

Danh sách cổ đông sáng lập theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh Công ty cổ phần số 4103005360, đăng ký lần đầu ngày 04/10/2006 (được chuyển đổi từ công ty TNHH Vạn Phát Hưng số ĐKKD 072758 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp ngày 13/9/1999) với vốn điều lệ là 135.000.000.000 đồng, như sau:

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần (*)	Tỷ lệ (%)
1	Trần Văn Thành	39 Đỗ Ngọc Thạnh, Phường 14, Quận 5,	3.750.000	27.78%

TP.HCM					
2	Võ Anh Tuấn	A15 Hoàng Quốc Việt, KP4, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM	3.750.000	27.78%	
3	Phan Tiết Hồng Minh	A15 Hoàng Quốc Việt, KP4, phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM	3.000.000	22.22%	
4	Quách Thị Tú Anh	39 Đỗ Ngọc Thạnh, Phường 14, Quận 5, TP.HCM	3.000.000	22.22%	
Tổng cộng(**)			13.500.000	100%	

(*) Mệnh giá cổ phần là 10.000 đồng/cổ phần

(**) Vốn Điều lệ của Công ty tại thời điểm thành lập là 135.000.000.000 đồng

Căn cứ quy định tại Khoản 5 Điều 84 Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khoá XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005: “ Trong thời hạn ba năm, kể từ ngày Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông”. Đến thời điểm hiện nay, các quy định về hạn chế chuyển nhượng cổ phần phổ thông của các cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực.

4.3. Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 03/03/2011:

Danh mục	Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài		Tổng	
	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ (%)
Tổng số vốn thực góp	27.572.247	99,49%	142.569	0,51%	27.714.816	100,00%
1. Cổ đông Nhà nước		0,00%			-	0,00%
2. Cổ đông nội bộ	7.040.143	25,40%			7.040.143	25,40%
2.1 - Hội đồng quản trị	7.031.283	25,37%			7.031.283	25,37%
2.2 - Ban giám đốc	0	0,00%			0	0,00%
2.3 - Ban kiểm soát	8.860	0,03%			8.860	0,03%
2.4 - Kế toán trưởng	0	0,00%			0	0,00%
3. Cổ đông trong công ty	1.267.776	4,57%			1.267.776	4,57%
3.1 - Cổ phiếu quỹ	0	0,00%			0	0,00%
3.2 - Cán bộ công nhân viên	1.267.776	4,57%			1.267.776	4,57%
4. Cổ đông ngoài công ty	19.264.328	69,51%	142.569	0,51%	19.406.897	70,02%
4.1 - Cá nhân	17.247.100	62,23%	72.699	0,26%	17.319.799	62,49%
4.2 - Tổ chức	2.017.228	7,28%	69.870	0,25%	2.087.098	7,53%

5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT, NHỮNG CÔNG TY MÀ TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT ĐANG NẮM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẮM QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI ĐỐI VỚI TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT

- ❖ Danh sách những công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng: không có
- ❖ Danh sách những công ty mà Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối: không có
- ❖ Danh sách những công ty liên doanh liên kết với Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng:

Stt	Tên công ty	Lĩnh vực hoạt động	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Tỷ lệ góp vốn trên vốn điều lệ	Vốn góp dự kiến của VPH (tỷ đồng)	Vốn thực góp đến 30/09/2010 (tỷ đồng)
1	Công ty Cổ phần Bất Động Sản Nhà Bè (29% quyền biểu quyết)	Kinh doanh Bất động sản ; cung cấp dịch vụ tư vấn và quản lý bất động sản ; kinh doanh vật liệu xây dựng, may móc thiết bị ngành xây dựng và hàng trang trí nội thất.	50	17,40%	14,5	8,7
2	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng	Quản lý các dự án xây dựng và bất động sản ; cung cấp dịch vụ tư vấn xây dựng; lập và thẩm định các dự án đầu tư ; kiểm định chất lượng công trình, giám sát và thiết kế các công trình xây dựng công nghiệp và dân dụng; thiết kế xây dựng công trình hạ tầng đô thị.	5	40,00%	2	2
3	Công ty Cổ phần Xây dựng Thuận Hưng	Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp, cầu đường ; trang trí nội thất ; san lấp mặt bằng ; sản xuất vật liệu xây dựng ; sản xuất, thi công ép cọc-cống bê tông ; mua bán thiết bị xây dựng.	10	40,00%	4	4
4	Công ty Cổ phần chứng khoán Sen Vàng	Cung cấp các dịch vụ môi giới chứng khoán, hoạt động kinh doanh chứng khoán ; hoạt	135	9,90%	13,365	13,365

Stt	Tên công ty	Lĩnh vực hoạt động	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Tỷ lệ góp vốn trên vốn điều lệ	Vốn góp dự kiến của VPH (tỷ đồng)	Vốn thực góp đến 30/09/2010 (tỷ đồng)
		động tư vấn đầu tư chứng khoán				
5	Công ty Cổ phần Kim Cương Xanh	Quản lý bất động sản, quản lý xây dựng, chuẩn bị mặt bằng, kinh doanh bất động sản. Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước; lắp đặt hệ thống lò sưởi, điều hoà không khí; lắp đặt hệ thống điện. Phá dỡ mặt bằng, Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng,...	6	40,00%	2,4	2,4
6	Công ty Cổ phần Vạn Khải	Hoạt động và kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản	12	50,00%	6	0
7	Công ty Cổ phần Vạn Phú Hưng	Hoạt động và kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản	50	40,00%	20	0

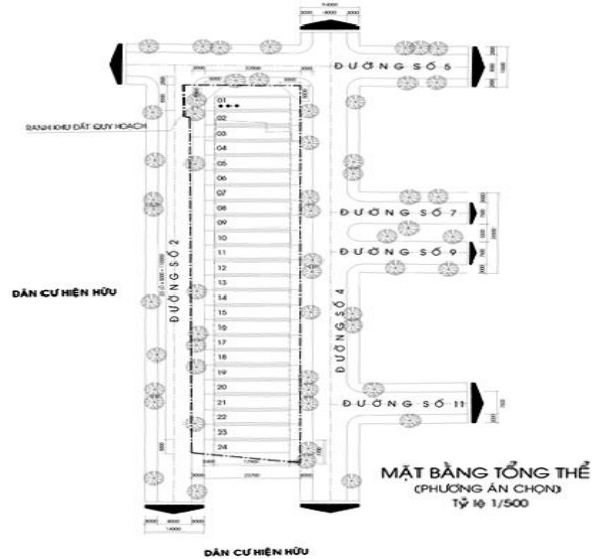
6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty là đầu tư phát triển dự án bất động sản và kinh doanh sản phẩm bất động sản mà Công ty đã phát triển. Với mục tiêu hoạt động là đầu tư phát triển những đô thị chất lượng cao, những không gian sống trong lành, hiện đại, và tiện nghi, các sản phẩm đã hoàn thành của Công ty có chất lượng cao, mỹ quan, nội thất hài hòa, sang trọng và tiện nghi. Trong quá trình hoạt động, Vạn Phát Hưng luôn nâng cao tính chuyên nghiệp để phục vụ tốt hơn nhu cầu khách hàng. Trước khi phát triển một dự án, Vạn Phát Hưng luôn tìm hiểu kỹ mong muốn của khách hàng, đồng thời áp dụng những công nghệ mới nhất để đưa ra thị trường những sản phẩm tiên phong và ưu việt trong thiết kế cũng như xây dựng. Trong quá trình thực hiện dự án, Vạn Phát Hưng luôn công bố tiến độ thi công kịp thời trên các phương tiện truyền thông và thông báo trực tiếp cho khách hàng.

6.1. Các sản phẩm của Công ty trong thời gian qua

❖ Dự án Tân Kiểng

- **Dự án Tân Kiểng** là một trong những dự án đầu tiên mà Công ty TNHH Vạn Phát Hưng (tiền thân của Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng) đầu tư.
- Tổng diện tích quy hoạch : 3.222,2 m². Trong đó, diện tích đất ở : 2.802,87 m², chiếm 86,9%. Dự án có tổng cộng 24 nền. Cho đến nay, dự án đã hoàn tất và Công ty cổ phần Vạn Phát Hưng đã giao toàn bộ 24 quyền sử dụng đất (sổ đỏ) cho khách hàng.



❖ Dự án Khu dân cư Phú Thuận



- Tổng diện tích quy hoạch: 3ha.
- **Dự án Phú Thuận** cách Trung tâm Quận 1, TP.HCM 8Km về hướng Nam.
- Công ty Vạn Phát Hưng đã đầu tư thi công xây dựng hoàn thành cơ sở hạ tầng kỹ thuật cho dự án như: đường giao thông, điện, cây xanh công viên, cấp thoát nước, hệ thống phòng cháy chữa cháy ...
- Dự án đã hoàn thành vào tháng 8 năm 2003.
- Cho đến nay, công ty đã giao toàn bộ 156 Quyền sử dụng Đất (sổ đỏ) cho Khách hàng.
- Khu dân cư mới Phú Thuận đã và đang phát triển thành Khu dân cư có nếp sống văn minh, hiện đại.

❖ Dự án Chung cư cao cấp Phú Mỹ



- Địa điểm: Nằm ở góc đường Nguyễn Lương Bằng và Hoàng Quốc Việt thuộc Phường Phú Mỹ, Quận 7, giáp ranh Khu A dự án đô thị mới của Công ty Phú Mỹ Hưng
- Dự án đã hoàn thành xây dựng và đã hoàn tất bàn giao căn hộ cho khách hàng.
- Tổng diện tích dự án: 12.915m²
- Qui mô khu căn hộ:
Gồm 5 block:
 - 2 block cao 20 tầng
 - 3 block cao 25 tầng
 - 482 căn hộ
- Mật độ xây dựng: 26%
- Tổng doanh thu dự án dự kiến khoảng: 617 tỷ đồng

❖ Dự án Khu dân cư Phú Mỹ



- Nằm ở mặt tiền đường Hoàng Quốc Việt góc Nguyễn Lương Bằng thuộc Phường Phú Mỹ, Quận 7, giáp ranh Khu A dự án đô thị mới của Công ty Phú Mỹ Hưng qua rạch Ông Đội.
- Tổng diện tích khoảng 22 ha với 226 căn biệt thự, 240 khu nhà liên kế sân vườn (tổng cộng 466 căn).
- Hạ tầng cơ sở được thiết kế hoàn thiện, đồng bộ. Xây dựng hạ tầng kỹ thuật theo công nghệ của Anh, hệ thống đường giao thông trải bê tông nhựa nóng, điện ngầm.
- Gồm những dãy nhà biệt thự ven sông, những dãy nhà phố liên kế có sân vườn đa dạng tạo với cảnh quan hài hòa, các khu chung cư cao cấp được đạt yêu cầu mỹ thuật và chất lượng cao. Đặc biệt khu công viên trung tâm kết hợp dãy cây xanh ven rạch Ông Đội đã tạo nên một vẻ đẹp cho khu dân cư này.
- Dự án đã hoàn thành xong 98% cơ sở hạ tầng và đã bàn giao nền 459 nền cho khách hàng (Trong đó có 9 nền tái định cư). Khách hàng đang tiến hành xây dựng nhà với tiến độ xây dựng khoảng 50%.
- Ngoài ra, hiện nay công ty đang trình phê duyệt điều chỉnh quy hoạch thêm 10 nền.

Để kết nối dự án với các tuyến giao thông quan trọng trong khu vực, gia tăng giá trị của dự án và các khoản đầu tư của khách hàng, Công ty đã đầu tư xây dựng Cầu Ông Đội với chiều dài gần 75m, đường dẫn hai bên khoảng 260m, chiều rộng 34m, bốn làn xe cơ giới, hai làn xe thô sơ, hai làn dành cho người đi bộ. Công trình đã hoàn thành và đưa vào sử dụng tháng 07/2007.

❖ Dự án Khu dân cư Phú Xuân



- Địa điểm: xã Phú Xuân, huyện Nhà Bè.
- Tổng diện tích: 36,4 ha.
- Qui mô khu dân cư:
761 căn trong đó :
 - 454 căn nhà liên kế
 - 181 căn biệt thự song lập
 - 126 căn biệt thự đơn lập

Dự án đã hoàn thành xong 98% cơ sở hạ tầng và đã bàn giao tất cả các nền cho khách hàng. Khách hàng đang bắt đầu tiến hành xây dựng nhà.

Dự án nằm trong khu vực quy hoạch đô thị vành đai nên sự kết nối của dự án nhà ở Phú Xuân với trung tâm thành phố rất gần, chỉ cách 11km đi theo đường Huỳnh Tấn Phát, hoặc sẽ gần hơn nữa nếu đi bằng đường Nguyễn Lương Bằng (15B). Một đặc điểm hết sức thuận lợi cho sự phát triển phố thị là gần hệ thống cảng biển Soài Rạp, khu công nghiệp Hiệp Phước, giáp sông Nhà Bè và nối liền các khu dân cư Phú Mỹ, Khu đô thị Phú Mỹ Hưng.

Môi trường sống được đánh giá rất cao bởi dự án được xây dựng trong khu vực rất nhiều kênh rạch, biển và chỉ cách khu sinh thái Cần Giờ hơn 20 km giúp cho người sinh sống tại đây thụ hưởng sự ưu đãi và thông thoáng tự nhiên. Cùng với những tiện ích về môi trường xanh, mát, trong khuôn viên dự án Phú Xuân còn được xây dựng công viên cây xanh, trường học, khu vui chơi giải trí, siêu thị,... Đường vành đai nội bộ thông thoáng.

❖ **Dự án Khu dân cư Phú Xuân A8-A9:**

Vị trí: Xã Phú Xuân, huyện Nhà Bè, TP.HCM

Quy mô dự án: Dự án xây dựng nhà liên kế và biệt thự với tổng diện tích khu đất quy hoạch là 19.330 m²:

Trong đó:

+ Đất ở : 17.000 m² (120 căn nhà liên kế)

+ Đất giao thông : 2.330 m².

Tổng vốn đầu tư hạ tầng dự án: 85 tỷ đồng.

Chủ đầu tư: Vạn Phát Hưng.

Tình hình thực hiện dự án: Việc đền bù đã thực hiện 100%, đã có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, Quyết định giao đất.

Vạn Phát Hưng đã bán và bàn giao nền cho khách hàng

❖ **Dự án Khu dân cư Phú Xuân 2:**

Vị trí: Xã Phú Xuân, huyện Nhà Bè, TP.HCM.

Quy mô dự án: Dự án xây dựng nhà phố và trường học với tổng diện tích quy hoạch: 27.956 m²:

Trong đó:

+ Đất nhóm nhà ở liên kế vườn : 12.253,5 m² (88 căn nhà liên kế);

+ Đất khu dịch vụ : 9.712 m²;

+ Đất giao thông : 5.990,5 m²

Tổng vốn đầu tư dự án khoảng 260 tỷ đồng.

Chủ đầu tư: Vạn Phát Hưng.

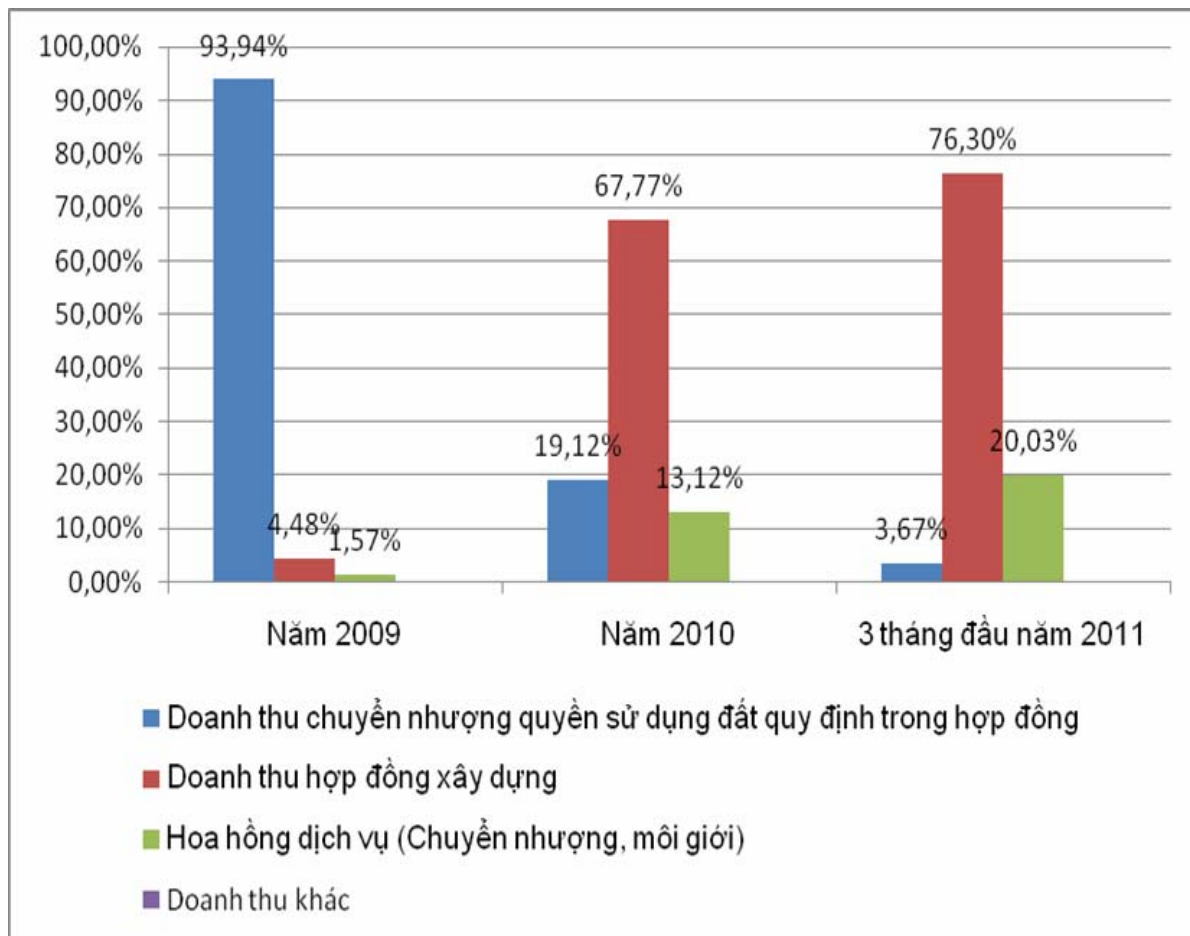
Tình hình thực hiện dự án: Việc đền bù đã thực hiện 95%, đã có quyết định phê duyệt đồ án quy hoạch chi tiết xây dựng đô thị tỷ lệ 1/500 của UBND Huyện Nhà Bè.

Vạn Phát Hưng đã bán và bàn giao nền cho khách hàng phần đất thuộc nhóm nhà ở liên kế vườn.

6.2. Giá trị doanh thu từ sản phẩm và dịch vụ qua các năm

STT	KHOẢN MỤC	NĂM 2009		NĂM 2010		3 THÁNG ĐẦU 2011	
		GIÁ TRỊ (ngàn đồng)	TỶ LỆ (%)	GIÁ TRỊ (ngàn đồng)	TỶ LỆ (%)	GIÁ TRỊ (ngàn đồng)	TỶ LỆ (%)
1	Doanh thu chuyển nhượng quyền sử dụng đất quy định trong hợp đồng	884.765.067	93,94%	17.220.737	19,12%	422.400	3,67%
2	Doanh thu hợp đồng xây dựng	42.180.269	4,48%	61.049.341	67,77%	8.776.299	76,30%
3	Hoa hồng dịch vụ (Chuyển nhượng, môi giới)	14.827.137	1,57%	11.817.357	13,12%	2.303.740	20,03%
4	Doanh thu khác	39.226	0,00%		0,00%		0,00%
	TỔNG CỘNG	941.811.699	100%	90.087.435	100%	11.502.439	100%

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính Quý I năm 2010.



Lĩnh vực hoạt động chính của Công ty là kinh doanh bất động sản nên phần lớn doanh thu của công ty chủ yếu là từ hoạt động chuyển nhượng quyền sử dụng đất (bán nền đất), doanh thu bán căn hộ và doanh thu hoa hồng dịch vụ từ hoạt động môi giới chuyển nhượng các sản phẩm bất động sản. Hiện tại, đây cũng là những hoạt động mang lại lợi nhuận chủ yếu cho Công ty.

Đối với hoạt động xây dựng nhà trên các dự án được yêu cầu sau khi đã hoàn thành cơ sở hạ tầng phải xây dựng nhà như dự án khu dân cư Phú Mỹ, Phú Xuân thì hiện nay hoạt động này chưa mang lại lợi nhuận vì Công ty chưa có kế hoạch tập trung khai thác lĩnh vực xây dựng mà chủ yếu là thuê các công ty xây dựng bên ngoài thực hiện hợp đồng xây dựng cho khách hàng.

Năm 2009, doanh thu tăng đột biến là do Công ty đã ghi nhận gần 610 tỷ đồng doanh thu bán căn hộ từ dự án Chung cư Phú Mỹ. Doanh thu năm 2010 và Quý 1 năm 2011 có sự sụt giảm đáng kể, doanh thu năm 2010 chỉ bằng 9,6% so với doanh thu năm 2009 là do: ngoài việc hoạt động kinh doanh của công ty đã chịu ảnh hưởng sự tác động tiêu cực của đợt suy thoái thị trường địa ốc Việt Nam diễn ra trong nửa cuối năm 2008 và vẫn còn tác động kéo dài cho đến hiện nay, mà còn chủ yếu là vì phần lớn các sản phẩm công ty đầu tư các năm trước đã được bàn giao và bán trong năm 2009, hiện nay công ty tập trung đầu tư và phát triển các dự án bất động sản như dự án La Casa tại phường Phú Thuận, dự án Nhơn Đức. Cụ thể là cho đến ngày 31/03/2011 công ty đã triển khai đợt bán hàng 2 block 1A-1B của dự án Khu căn hộ phức hợp La Casa tại Phường Phú Thuận Quận 7 và đã thu tiền theo tiến độ hợp đồng. Tuy nhiên, công ty chưa đủ điều kiện ghi nhận doanh thu từ các khoản thu tiền hợp đồng theo tiến độ này. Doanh thu năm 2010 và Quý I/2011 chủ yếu đến từ hoạt động xây dựng nhà, phí chuyển nhượng, phí môi giới bất động sản và phí quản lý của công ty ...v.v.

6.3. Các yếu tố đầu vào, sự ổn định của các yếu tố đầu vào, ảnh hưởng của giá cả các yếu tố đầu vào đến doanh thu và lợi nhuận.

Một trong những yếu tố đầu vào chính của Công ty là chi phí đền bù giải tỏa đất, chi phí hỗ trợ giải phóng mặt bằng cho người dân để có thể tạo ra được các quỹ đất nằm trong dự án được quy hoạch. Giá đền bù giải tỏa đất là giá thỏa thuận giữa Công ty với bên có quyền sử dụng đất nằm trong khu quy hoạch mà Công ty cần phải giải tỏa để thực hiện dự án. Tùy theo địa điểm thực hiện dự án mà mỗi dự án sẽ có giá đền bù giải tỏa khác nhau.

Một yếu tố đầu vào khác của Công ty là chi phí xây dựng (chi phí nguyên vật liệu xây dựng, chi phí nhà thầu), chi phí tư vấn thiết kế và tư vấn giám sát để thi công các công trình xây dựng trong các dự án. Là một doanh nghiệp hoạt động lâu năm trong ngành, Công ty đã tạo được mối quan hệ tốt đẹp với nhiều nhà tư vấn, nhà thầu, nhà cung cấp nguyên vật liệu xây dựng (sắt, thép, xi măng, ...) trong nước cũng như ngoài nước và cùng với việc luôn thanh toán đúng hạn nên Công ty đã và đang duy trì được sự ổn định về nguồn đầu vào này.

Trong những năm gần đây, chi phí đền bù giải tỏa và giá cả của các loại vật liệu xây dựng có xu hướng tăng làm cho giá thành sản phẩm của Công ty cũng liên tục tăng. Với đặc thù của ngành là

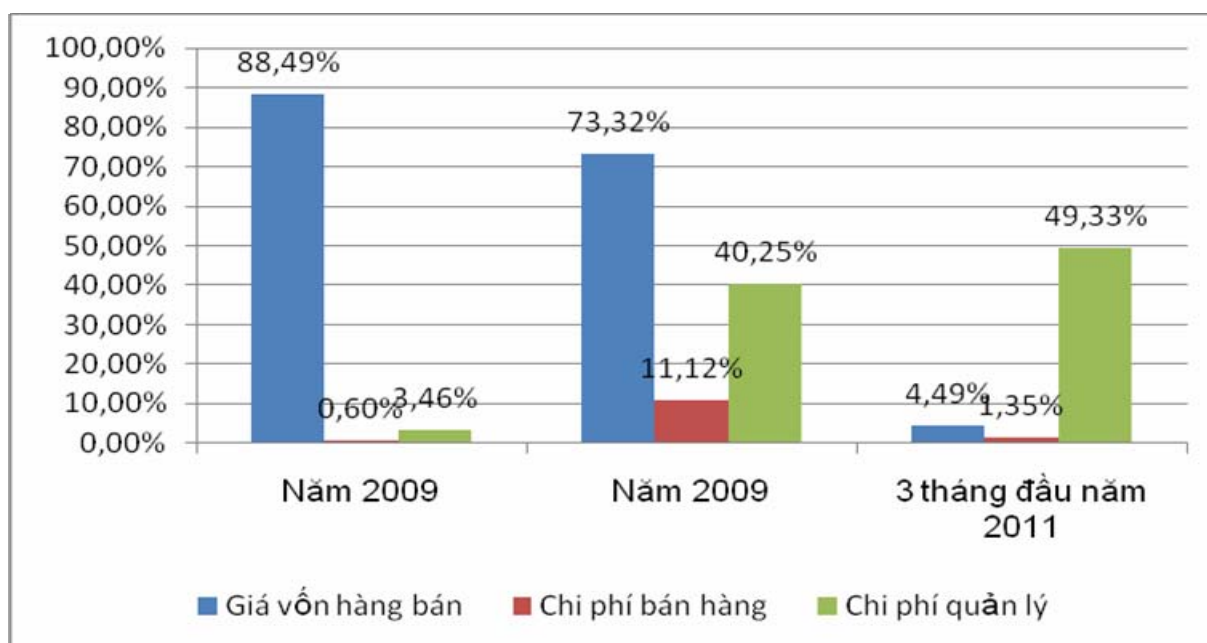
vốn đầu tư cho một dự án bất động sản rất lớn, để giải quyết bài toán về vốn, Công ty và khách hàng thường thỏa thuận trong hợp đồng về việc mua bán nhà, công trình xây dựng hình thành trong tương lai theo hình thức công ty thu tiền ứng trước theo tiến độ hoàn thành. Việc xác định giá bán sản phẩm trước khi hoàn thành có thể chưa lường hết được sự biến động tăng của giá cả các loại vật liệu xây dựng và các yếu tố đầu vào khác trong quá trình xây dựng. Điều này có thể làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

6.4. Chi phí sản xuất kinh doanh

Các yếu tố chi phí chính của Công ty qua các năm được thể hiện ở bảng sau:

STT	YẾU TỐ CHI PHÍ	NĂM 2009		NĂM 2010		Quý I NĂM 2011	
		GIÁ TRỊ (ngàn đồng)	% DOANH THU	GIÁ TRỊ (ngàn đồng)	% DOANH THU	GIÁ TRỊ (ngàn đồng)	% DOANH THU
1	Giá vốn hàng bán	833.437.108	88,49%	66.048.174	73,32%	516.517	4,49%
2	Chi phí bán hàng	5.687.440	0,60%	10.015.489	11,12%	154.950	1,35%
3	Chi phí quản lý	32.561.655	3,46%	36.257.817	40,25%	5.673.983	49,33%
	TỔNG	871.686.203	92,55%	112.321.480	124,68%	6.345.449	55,17%

Nguồn: Báo cáo tài chính được kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính Quý I năm 2011



Giá vốn hàng bán nhìn chung có sự biến động với biên độ tương đối qua các năm, chủ yếu là xuất phát từ nguyên nhân biến động của thị trường nguyên vật liệu đầu vào (chi phí xây dựng) theo tình hình kinh tế trong nước. Bên cạnh đó, chi phí thuế chuyển quyền sử dụng đất có sự thay đổi theo những quy định mới cũng tác động làm gia tăng giá vốn hàng bán, đặc biệt là kể từ năm 2009.

Năm 2010 là năm kinh doanh khó khăn của thị trường kinh doanh bất động sản, cho nên mặc dù Công ty đã có những nỗ lực tiết kiệm, sử dụng hiệu quả các chi phí liên quan đến việc bán hàng, tỷ lệ chi phí bán hàng trên doanh thu năm 2010 có phần tăng so với của năm 2010.

Đối với chi phí quản lý doanh nghiệp, năm 2009 tỷ lệ chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu chiếm 3,46%, trong khi đó, năm 2010 và Quý 1/2011 tỷ lệ này lần lượt là 40,25% và 49,33%, có chiều hướng tăng trở lại. Lý do là kể từ năm 2010 cho đến nay, Công ty đang tập trung thực hiện các hoạt động đầu tư, doanh thu không được ghi nhận trong khi chi phí quản lý phát sinh phần lớn là chi phí cố định và cần thiết phải bỏ ra. Tuy nhiên, nếu xét trên giá trị tuyệt đối thì chi phí quản lý của năm 2010 chỉ tăng khoảng 11% so với chi phí quản lý của năm 2009.

6.5. Trình độ công nghệ

Để thực hiện các dự án đầu tư, Công ty đã ký hợp đồng với các đơn vị tư vấn thiết kế, giám sát và các nhà thầu xây dựng có uy tín trong ngành.

Về mặt thiết kế, Vạn Phát Hưng chọn mô hình thiết kế trọn gói bởi những Công ty chuyên nghiệp của Singapore. Tất cả các công ty này đều có rất nhiều năm kinh nghiệm trong các lĩnh vực tư vấn thiết kế và giám sát các công trình dựng lớn trong khu vực cũng như trên thế giới, đặc biệt là các dự án khu dân cư và căn hộ cao cấp.

Các đối tác Vạn Phát Hưng đang hợp tác gồm có:

- Công ty APC- Singapore;
- Công ty DP Architech PTE LTD – Singapore;
- Công ty T.Y.Lin International PTE LTD-Singapore;
- Công ty AWP – Singapore;
- Công ty TNHH Ong & Ong – Singapore;
- Công ty United Engineers- Singapore;
- Công ty Surbana International Consultants- Singapore;...

Về mặt thi công, các nhà thầu xây dựng của công ty là những đơn vị có nhiều năm kinh nghiệm trong thi công các công trình xây dựng dân dụng và công nghiệp, được trang bị các máy móc thiết bị hiện đại thế hệ mới như các máy ép cọc, khoan nhồi, các máy đào, ủi, lu, san, đầm với nhiều công suất khác nhau, các máy bơm bê tông, cầu tháp, vận thăng, ván khuôn, giàn giáo công nghiệp, các máy bơm nước, bộ thử áp, dụng cụ chuyên dùng cho việc thi công hệ thống cấp thoát nước,... Các phương pháp thi công đã được các nhà thầu áp dụng khi thực hiện các dự án của

Vạn Phát Hưng như cọc khoan nhồi, cọc đóng, cọc ép, kể cả cọc dự ứng lực; thi công tường vây tầng hầm bằng cừ Larsen,...

Một số nhà thầu xây dựng đã và đang thực hiện các dự án của công ty gồm có:

- Công ty Cổ phần Phan Vũ;
- Công ty Cổ phần Xây dựng & Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình;
- Công ty TNHH Xây dựng-Thương mại-Dịch vụ Hưng Thuận Phát;
- Công ty Cổ phần Xây dựng Nhật Khanh;
- Công ty TNHH Thương mại-Dịch vụ-Xây dựng Phú Thuận;
- Công ty Cổ phần Xây dựng-Thương mại-Địa ốc Trường Thành Phát;
- Công ty TNHH Thương mại-Xây dựng Phòng cháy chữa cháy Thiên Phúc;
- Công ty TNHH Thương mại-Dịch vụ-Vật tư-Xây dựng giao thông T&T
- Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận;
- Công ty Cổ phần Xây dựng Thuận Hưng,...

6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Để kiểm soát chất lượng, tiến độ, chi phí của các dự án đầu tư đạt được yêu cầu đề ra và hạn chế rủi ro xảy ra trong quá trình thực hiện dự án, Công ty đã tuân thủ các quy trình lựa chọn đối tác chiến lược là Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng thực hiện tư vấn quản lý các dự án xây dựng theo quy trình quản lý chất lượng đã đăng ký tiêu chuẩn ISO 9001:2000 của All_Sin_UKAS.

Quá trình kiểm soát chất lượng của các dự án đầu tư được thể hiện chủ yếu và xuyên suốt bởi các quy trình sau đây:

Nội dung	Trách nhiệm	Tài liệu áp dụng
I. Quy trình cho công tác quản lý và tư vấn giám sát		
Quy trình này được áp dụng cho các dự án đầu tư của Vạn Phát Hưng mà Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng là tư vấn quản lý giám sát cho Vạn Phát Hưng.		
<u>Phần 1 – Quản lý dự án tổng quan</u>	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng chịu trách nhiệm chung cho quá trình tư vấn của mình đối với chủ đầu tư.	Sơ đồ hướng dẫn chi tiết từng quy trình nghiệp vụ và được ký hiệu VHM-PRO.
- Chuẩn bị đề xuất và xem xét hợp đồng		VHM-PRO 1

Nội dung	Trách nhiệm	Tài liệu áp dụng
- Lập kế hoạch dự án và nhân sự		VHM-PRO 2
- Thiết kế cơ sở Hạ tầng kết cấu Cơ điện		VHM-PRO 3
- Thiết kế chi tiết		VHM-PRO 4
- Độ trình		VHM-PRO 5
- Đấu thầu		VHM-PRO 6
- Quản lý giai đoạn thi công		VHM-PRO 7
- Quản lý sửa chữa khiếm khuyết trong giai đoạn		VHM-PRO 8
- Quản lý thay đổi thiết kế trong suốt quá trình thi công		VHM-PRO 9
- Quản lý sai sót trong quá trình thi công		VHM-PRO 10
- Kiểm soát nhà thầu phụ, tư vấn phụ		VHM-PRO 11
- Kiểm soát hồ sơ đến: Thư đến, hồ sơ, fax đến, email đến, ghi nhận hồ sơ đến		VHM-PRO 12
- Kiểm soát hồ sơ đi: Thư đi, hồ sơ, fax đi, email đi, ghi nhận hồ sơ đi		VHM-PRO 13
- Trình bày hồ sơ được kiểm soát		VHM-PRO 15
- Kiểm tra chất lượng nội bộ		VHM-PRO 16
- Lập cam kết chất lượng		VHM-PRO 17
- Đào tạo		VHM-PRO 18
- Kiểm tra việc quản lý		VHM-PRO 19
- Thực hiện phòng ngừa và khắc phục		VHM-PRO 20
- Kiểm soát hồ sơ xuất ra bên ngoài		VHM-PRO 21
- Kiểm soát việc ghi chép lưu trữ		VHM-PRO 22
<u>Phần 2 – Công tác tư vấn giám sát</u>	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng chịu trách nhiệm	Sơ đồ hướng dẫn chi tiết từng quy trình nghiệp vụ và

Nội dung	Trách nhiệm	Tài liệu áp dụng
	chung cho quá trình tư vấn của mình đối với chủ đầu tư	được ký hiệu VHM-SUPERVISE.
- Kiểm tra phê duyệt biện pháp thi công - Kiểm tra biện pháp an toàn lao động, vệ sinh môi trường, phòng chống cháy nổ - Kiểm tra phê duyệt bản vẽ triển khai thi công - Quy trình kiểm tra biểu mẫu áp dụng cho công trường - Kiểm tra vật liệu vào công trường - Kiểm tra máy móc thiết bị vào công trường - Kiểm tra phòng thí nghiệm hợp chuẩn - Lấy mẫu và thí nghiệm vật liệu - Quy trình nghiệm thu công việc xây dựng - Quy trình nghiệm thu bộ phận, giai đoạn thi công xây dựng - Quy trình nghiệm thu hoàn thành hạng mục, công trình đưa vào sử dụng. - Phê duyệt bản vẽ hoàn công - Quy trình kiểm soát tiến độ.		VHM-SUPERVISE-01 VHM-SUPERVISE-02 VHM-SUPERVISE-03 VHM-SUPERVISE-04 VHM-SUPERVISE-05 VHM-SUPERVISE-06 VHM-SUPERVISE-07 VHM-SUPERVISE-08 VHM-SUPERVISE-09 VHM-SUPERVISE-10 VHM-SUPERVISE-11 VHM-SUPERVISE-12 VHM-SUPERVISE-13
<u>Phần 3 – Công tác quản lý dự án tại công trường</u>	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng chịu trách nhiệm chung cho quá trình tư vấn của mình đối với chủ đầu tư	Sơ đồ hướng dẫn chi tiết từng quy trình nghiệp vụ và được ký hiệu VHM.
- Quy trình tạm ứng cho nhà thầu - Quy trình thanh toán cho nhà thầu - Quy trình quản lý hồ sơ quản lý thông tin liên quan đến các dự án và các hợp đồng		VHM-01 VHM-02 VHM-03

Nội dung	Trách nhiệm	Tài liệu áp dụng
- Quy trình mời thầu và chọn thầu		VHM-04
- Quy trình lập, đệ trình và phê duyệt các công tác chuẩn bị cho khởi công gói thầu		VHM-05
- Quy trình quản lý - phê duyệt và thanh toán các công việc phát sinh		VHM-06
- Quy trình báo cáo định kỳ của tư vấn quản lý dự án		VHM-07
- Quy trình thanh toán cho tư vấn quản lý dự án		VHM-08
- Quy trình kết thúc bảo hành công trình		VHM-09
- Quy trình quản lý thay đổi thiết kế trong quá trình xây dựng		VHM-10
- Quy trình đệ trình, kiểm tra và phê duyệt việc thay đổi, bổ sung nhân sự của dự án		VHM-11
- Quy trình trao đổi thông tin liên lạc.		VHM-12

II. Quy trình quản lý chất lượng cho công tác giám sát xây dựng

Quy trình này được áp dụng cho các dự án đầu tư của Vạn Phát Hưng mà Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng là tư vấn giám sát xây dựng cho Vạn Phát Hưng.

Phần 1 – Quy trình quản lý chất lượng trong quá trình chuẩn bị thi công

- Kiểm tra tiến độ thi công chi tiết - Kiểm tra biện pháp định vị Hệ thống tim mốc - Kiểm tra biên pháp đo đạt phục vụ thi công - Kiểm tra phương pháp bố trí mặt bằng thi công - Kiểm tra vật liệu, vật tư, cấu kiện và thiết bị đưa vào công trình - Kiểm tra cơ sở sản xuất của các nhà cung cấp cấu kiện, bê tông tươi, bê tông nhựa đường - Kiểm tra các phòng thí nghiệm đự định phục vụ cho công trình	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng chịu trách nhiệm chung cho quá trình tư vấn của mình đối với chủ đầu tư.	Sổ tay hướng dẫn quy trình thực hiện và các biểu mẫu hướng dẫn kèm theo được ban hành thống nhất.
---	---	--

Nội dung	Trách nhiệm	Tài liệu áp dụng
- Kiểm tra hệ thống quản lý chất lượng.		
Phần 2 – Quy trình quản lý chất lượng trong quá trình thi công		
- Kiểm tra tiến độ thi công - Kiểm tra công tác thi công tại hiện trường - Kiểm tra vấn đề an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy và vệ sinh môi trường tại hiện trường - Kiểm tra những sai sót, mâu thuẫn của Hồ sơ thiết kế - Một số biểu mẫu khác sử dụng trong quá trình giám sát xây dựng	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng chịu trách nhiệm chung cho quá trình tư vấn của mình đối với chủ đầu tư	Sổ tay hướng dẫn quy trình thực hiện và các biểu mẫu hướng dẫn kèm theo được ban hành thống nhất.
III. Quy trình thanh toán Quy trình này áp dụng cho các loại hợp đồng được ký giữ Vạn Phát Hưng với các tư vấn (Khảo sát, Thiết kế, Thẩm tra, Báo cáo môi trường, Giám sát, Chứng nhận chất lượng...), cũng như với các nhà thầu (Thi công, Cung cấp vật tư thiết bị.... của các dự án mà Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng là tư vấn quản lý cho Vạn Phát Hưng.		
- Nhận hồ sơ đề nghị thanh toán của nhà thầu, nhà tư vấn - Chuyển hồ sơ đề nghị thanh toán của nhà thầu, tư vấn cho phòng quản lý chất lượng (QS) - Kiểm tra khối lượng thực hiện đề nghị bởi nhà thầu/Tư vấn (kiểm tra tại công trường cho trường hợp thanh toán cho hợp đồng thi công) - Chuẩn bị và ký xác nhận các phụ lục về khối lượng và giá trị thực hiện của chứng chỉ thanh toán - Chuẩn bị chứng chỉ thanh toán - Ký xác nhận chứng chỉ thanh toán - Chuyển chứng chỉ thanh toán đã xác nhận cho giám đốc dự án (PM)	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng chịu trách nhiệm chung cho quá trình tư vấn của mình đối với chủ đầu tư	Sổ tay hướng dẫn thực hiện quy trình thanh toán

Nội dung	Trách nhiệm	Tài liệu áp dụng
- Ký phát hành chứng chỉ thanh toán đã xác nhận - Chuyển chứng chỉ thanh toán đã xác nhận cho chủ đầu tư - Chuyển bản sao chứng chỉ thanh toán đã xác nhận cho Nhà thầu/Tư vấn - Chuyển trả hồ sơ đề nghị thanh toán kèm chứng chỉ thanh toán đã được phê duyệt cho nhà Thầu/Tư vấn.		

6.7. Hoạt động Marketing

Quảng bá thương hiệu

Mặc dù thương hiệu Vạn Phát Hưng đã quen thuộc trên thị trường nhưng lãnh đạo và cán bộ công nhân viên Vạn Phát Hưng vẫn không ngừng đầu tư cho hoạt động phát triển thương hiệu. Công ty đã lập bộ phận Marketing để chuyên trách các hoạt động marketing. Công ty đã và đang triển khai các hoạt động quảng bá thương hiệu sau:

- Cập nhật và quảng bá thông tin về sản phẩm trên trang web của Công ty;
- Đăng quảng cáo trực tuyến trên các báo điện tử của ngành địa ốc.
- Quảng bá thương hiệu bằng cách tài trợ một số chương trình thông qua một số kênh truyền hình trực tiếp;
- Cung cấp thông tin, giới thiệu hình ảnh các dự án của Công ty với báo chí.
- Thực hiện bảng quảng cáo ngoài trời tại các trục đường chính;
- Phát hành các catalogue, brochure, quảng bá sản phẩm của Công ty;
- Tham gia các hội chợ triển lãm chuyên ngành trong nước;
- Tổ chức các hội nghị khách hàng nhằm giới thiệu sản phẩm;
- Xây dựng nhà mẫu cho khách hàng tham quan;
- Thực hiện các thước phim 3D để giới thiệu sản phẩm đến khách hàng;
- Gửi thư trực tiếp đến các khách hàng hiện tại và tiềm năng của Công ty.
- Tham gia tích cực hoặc đóng góp các hoạt động từ thiện xã hội;

Chiến lược sản phẩm

Chiến lược sản phẩm được Công ty định hướng như sau:

- Các sản phẩm của Công ty đáp ứng được nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, có thiết kế mới, đẹp và chất lượng cao.
- Dự án của công ty đưa ra đúng thời điểm.
- Sản phẩm của công ty có khả năng đáp ứng đa dạng các nhu cầu khác nhau của khách hàng, từ người có thu nhập trung bình đến người có thu nhập cao.

Thị trường tiêu thụ

Khách hàng mua sản phẩm của Vạn Phát Hưng chủ yếu sinh sống tại thành phố Hồ Chí Minh (chiếm 79% tổng số khách hàng). Ngoài ra, trong những năm gần đây, khách hàng cư ngụ tại miền Trung, miền Tây và miền Bắc cũng bắt đầu quan tâm đến sản phẩm của Vạn Phát Hưng (khách hàng miền Trung chiếm 9%, miền Tây chiếm 9% và miền Bắc chiếm 3%).

Vạn Phát Hưng xác định thị trường địa ốc thành phố Hồ Chí Minh là nền tảng và Công ty tập trung khai thác số lượng rất lớn khách hàng tiềm năng tại thị trường này vì các lý do sau:

- Thành phố Hồ Chí Minh là thành phố có dân số và mật độ dân số cao nhất nước (khoảng 2.909 người/ km²).
- Thu nhập bình quân đầu người cao nhất nước (khoảng 2.500 USD/người/ năm). Do thu nhập cao nên nhu cầu về nhà ở ngày càng tăng.
- Là trung tâm tài chính, thương mại, dịch vụlớn nhất nước và có tầm vóc quốc tế.
- Chính quyền thành phố không ngừng cải thiện môi trường đầu tư, cải thiện thủ tục hành chính.

Bên cạnh thị trường thành phố Hồ Chí Minh, Công ty cũng quan tâm khai thác thị trường miền Trung và miền Tây do đời sống của người dân hai khu vực này đang dần tăng lên. Hiện nay, Công ty đang tiến hành phát triển và mở rộng mạng lưới bán hàng với cả thị trường miền Bắc.

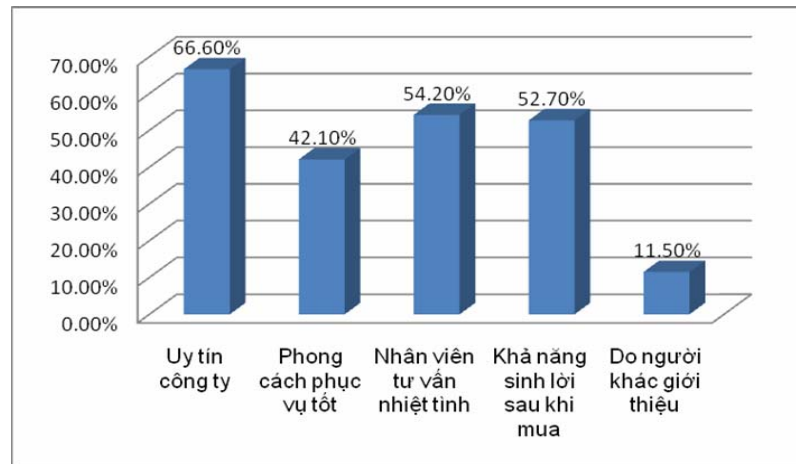
Công tác quan hệ khách hàng

Để ngày càng hoàn thiện hơn nữa về công tác bán hàng và cung cấp các dịch vụ tư vấn có chất lượng cho khách hàng, Vạn Phát Hưng đã thực hiện nhiều cuộc khảo sát và lấy ý kiến đóng góp của khách hàng trên quy mô lớn. Những ý kiến phản hồi của khách hàng đã giúp Công ty xây dựng và hoàn thiện các chính sách về bán hàng, phân phối sản phẩm cũng như việc nắm bắt các nhu cầu đa dạng của khách hàng đối với các sản phẩm và dịch vụ của Công ty để từ đó có những chiến lược kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế của thị trường trong những năm qua. Và Công ty Vạn Phát Hưng cũng xác định công tác quan hệ khách hàng là một trong những hoạt động mang tính chiến lược nhằm duy trì sự ổn định, tăng trưởng và phát triển của công ty trong tương lai.

Sau đây là một số vấn đề quan trọng được Công ty tiến hành khảo sát khách hàng và kết quả mang lại đã cho thấy được khả năng hoạt động và chất lượng của các sản phẩm và dịch vụ cung cấp cho khách hàng của công ty trong thời gian qua:

Lý do khách hàng chọn sản phẩm của Công ty

Về lý do khách hàng chọn mua sản phẩm của Công ty, kết quả khảo sát cho thấy uy tín Công ty là lý do được nhiều khách hàng lựa chọn khi chọn mua sản phẩm của công ty với tỷ lệ 66,6%. Bên cạnh đó, yếu tố nhân viên chuyên nghiệp và nhiệt tình trong quá trình bán hàng chiếm 54,2%, khả năng sinh lời của sản phẩm chiếm 52,7%, phong cách phục vụ tốt chiếm 42,1% cũng là những lý do thuyết phục khách hàng mua sản phẩm.

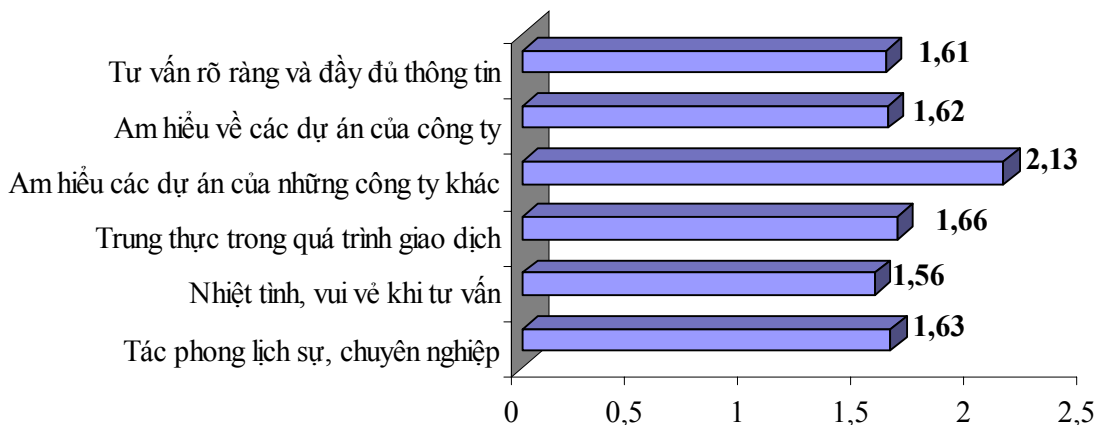


Nguồn: kết quả khảo sát của Công ty

Nhận xét về việc tư vấn của nhân viên kinh doanh:

Nhân viên tư vấn kinh doanh giữ vai trò quan trọng trong quá trình bán hàng và cung cấp các dịch vụ cho khách hàng. Nhận thức rõ vai trò này mà trong những năm vừa qua Công ty luôn luôn xây dựng, đào tạo và hoàn thiện đội ngũ nhân viên tư vấn kinh doanh và bước đầu đã đạt được một số kết quả đáng ghi nhận. Khách hàng đã có những nhận xét tốt về đội ngũ nhân viên bán hàng của Công ty như rất nhiệt tình, vui vẻ, tư vấn rõ ràng và đầy đủ thông tin về các sản phẩm của Công ty, rất am hiểu về các dự án của Công ty, tác phong lịch sự, chuyên nghiệp, trung thực trong quá trình giao dịch,...

NHẬN XÉT VỀ VIỆC TƯ VẤN CỦA NHÂN VIÊN KINH DOANH

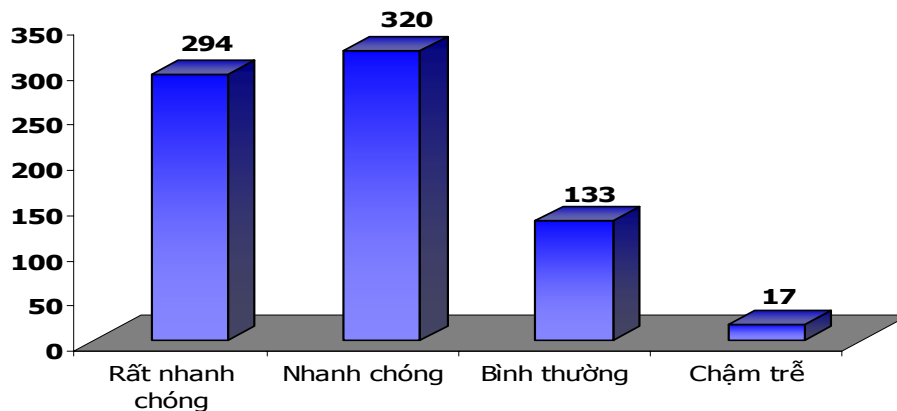


■ Ghi chú: 1. Rất tốt 2. Tốt 3. Trung bình 4. Yếu 5. Kém

Thời gian giải quyết khiếu nại và mức độ hài lòng của khách hàng về việc giải đáp những thắc mắc, khiếu nại:

Việc giải quyết những thắc mắc, khiếu nại của khách hàng được Công ty thực hiện tương đối tốt. Hầu hết khách hàng hài lòng về thời gian giải quyết nhanh trong vòng 2 ngày với 614 khách hàng chiếm 80,4% và khách hàng cảm thấy hài lòng về cách giải quyết vấn đề của công ty (673 khách hàng chiếm 87,2%).

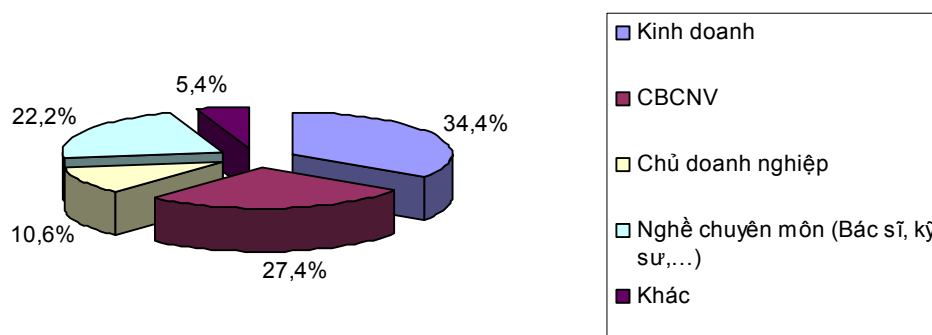
**THỜI GIAN GIẢI QUYẾT NHỮNG THẮC MẮC
KHUYẾN NẠI CỦA KHÁCH HÀNG**



Khách hàng:

Theo kết quả khảo sát của Công ty, đối tượng khách hàng mua và quan tâm đến các dự án của Công ty chủ yếu là giới kinh doanh – buôn bán chiếm 34,4% trong tổng số 442 khách hàng đồng ý trả lời nghề nghiệp của họ. Kế đến có tới 27,4% khách hàng là cán bộ công nhân viên. Đối tượng khách hàng làm những nghề nghiệp chuyên môn như bác sĩ, kỹ sư, kiến trúc sư,... chiếm 22,2%.

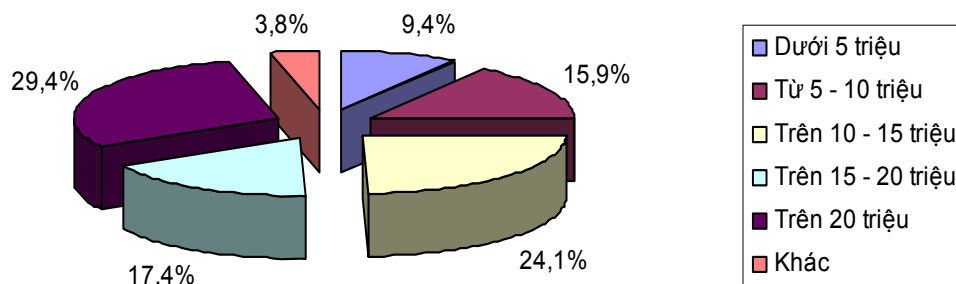
NGHỀ NGHIỆP CỦA KHÁCH HÀNG



Do đặc thù sản phẩm của Công ty là bất động sản nên đối tượng khách hàng của Công ty là

những người có mức thu nhập tương đối cao. Cụ thể, khách hàng có mức thu nhập trên 20 triệu đồng/ tháng chiếm 29,4% trong tổng số 540 người trả lời. Khách hàng có mức thu nhập từ 10 – 15 triệu đồng/ tháng chiếm 24,1%, kể đến là khách hàng có mức thu nhập từ 15 – 20 triệu đồng chiếm 17,4%.

THU NHẬP BÌNH QUÂN HÀNG THÁNG CỦA KHÁCH HÀNG



Mạng lưới phân phối

Sản phẩm của Công ty được bán bởi **Sàn Giao Dịch Bất Động Sản Vạn Phát Hưng** và mạng lưới **Sàn Giao Dịch Bất Động Sản Phát Hưng**:

- **Sàn Giao Dịch Bất Động Sản Vạn Phát Hưng**

Địa chỉ: 89 Hoàng Quốc Việt, phường Phú Thuận, quận 7, TP.HCM.

Điện thoại: (08) 3 785 0011 Fax: (08) 3 7852500

- **Sàn Giao Dịch Bất Động Sản Phát Hưng**

Địa chỉ: 132-134 Điện Biên Phủ, phường Đa Kao, quận 1, TP.HCM.

Điện thoại: (08) 3 8206969 Fax: (08) 38204849

- **Sàn Giao Dịch Bất Động Sản Phát Hưng**

Địa chỉ: 136, Khánh Hội, phường 6, quận 4, TP.HCM.

Điện thoại: (08) 3 8267979 Fax: (08) 3 943 2221

6.8. Nhãn hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ.

Logo:



Đã đăng ký và được Cục Sở hữu Công nghiệp thuộc Bộ Khoa học Công nghệ và Môi trường cấp Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số 37392 cấp ngày 29 tháng 5 năm 2001.

Ý nghĩa:

Vạn : 1. Số đếm bằng mười ngàn (con số may mắn và lớn nhất cổ xưa)

2. Muôn (vạn tuế - muôn năm)

Phát: Phát đạt, phát triển

Hưng: Giàu mạnh và bền vững

Ba chữ Vạn Phát Hưng nói lên tâm huyết, tầm nhìn của sáng lập viên. Ban lãnh đạo công ty luôn hướng đến sự phát triển mạnh mẽ và bền vững.

Ba chữ Vạn Phát Hưng với màu đỏ tươi tượng trưng cho tâm huyết và thắng lợi. Màu đỏ còn tượng trưng cho sự may mắn, tài lộc dồi dào.

Hai chữ V và G được thiết kế với kích thước cao hơn các chữ khác với ý nghĩa làm bờ đê bảo vệ, che chắn cho các chữ bên trong, hàm ý an toàn và vững chắc. Bất cứ việc gì cũng được bắt đầu bằng sự chuẩn bị chu đáo và kết thúc là một thành công lớn.

Biểu tượng hình vuông bo tròn 4 góc, đặt trên chữ Vạn Phát Hưng nổi bật với hình số “1” thể hiện vị thế, ý chí và tâm huyết của Vạn Phát Hưng trong việc nỗ lực nhằm đem đến những dịch vụ tốt nhất cho khách hàng, sự tiến lên không ngừng, sự đồng tâm hiệp lực của toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty. Hình tượng này cũng là hình ảnh của một tòa nhà hiện đại, vững chãi, sừng sững vươn cao. Những đường sọc ngang dưới chân thể hiện một kết cấu nền móng vững chắc. Hình vuông tượng trưng cho Đất (trời tròn đất vuông) với màu xanh dương là màu gốc, thể hiện sự chân chất, bình dị, yên lành, sinh sôi nảy nở, trường tồn, còn là màu của sự trong sạch, thân thiện với môi trường và màu của sự trẻ trung, khao khát vươn lên.

6.9. Các dự án đang được thực hiện

❖ **Dự án Bình Trưng Đông:**

- Vị trí: Phường Bình Trưng Đông, Quận 2, TP.HCM.

- Quy mô dự án: Dự án xây dựng căn hộ với tổng diện tích dự án là 24.000 m², dự kiến diện tích xây dựng 12.000 m².
- Tổng vốn đầu tư dự án: 1.400 tỷ đồng.
- Chủ đầu tư: Vạn Phát Hưng (nhà đầu tư thứ cấp).
- Tình hình thực hiện dự án: Việc đền bù đã thực hiện 86%, đã có thuận địa điểm, đang xin ý kiến quy hoạch và chọn đơn vị thiết kế.
- Thời gian bắt đầu triển khai hạ tầng dự kiến: năm 2012.

❖ **Chung cư Phú Thuận (Khu phức hợp La Casa)**

- Vị trí: Phường Phú Thuận, Quận 7, TP.HCM.
- Quy mô dự án: Dự án xây dựng căn hộ và trung tâm thương mại với tổng diện tích dự án 61.280 m², diện tích sàn xây dựng 386.498 m². Bao gồm 10 block đôi và 1 block khu thương mại dịch vụ.
- Tổng vốn đầu tư dự án khoảng hơn 5.000 tỷ đồng.
- Chủ đầu tư: Vạn Phát Hưng (trong đó lợi ích VPH khi hợp tác kinh doanh là 77,27%, Công ty TNHH Thiên Bích 22,73%)
- Tình hình thực hiện dự án: Việc đền bù đã thực hiện 100%. Dự án đã duyệt thiết kế cơ sở và đã được cấp quyết định giao đất của UBND TP. HCM.

Hiện nay đang trong quá trình thi công giai đoạn 1 (Block 1A và 1B đã hoàn tất phần móng cọc và gần hoàn tất phần tầng hầm, Block 2A và 2B đã hoàn tất phần cọc)

Đã bán được khoảng 240/352 căn của Block 1A, 1B

Dự kiến hoàn thành toàn khu dự án khoảng 6-7 năm





❖ **Khu nhà ở Nhơn Đức:**

- Vị trí: Xã Nhơn Đức, huyện Nhà Bè, TP.HCM.

- Quy mô dự án: Tổng diện tích đất quy hoạch 400.359, 2 m² được phân bổ như sau:

a/ Đất đơn vị ở 355.740,8 m² , chiếm 88,86% diện tích toàn khu, trong đó:

- Đất nhóm ở (thấp tầng) 127.373 m², chiếm 35,81% diện tích đất đơn vị ở trong đó:
 - + Đất ở (nhà ở biệt thự, nhà ở liên kế) 100.696,9 m²
 - + Đất công viên cây xanh: 6.719,1 m²
 - + Đất giao thông 19.957 m²
- Đất nhóm ở cao tầng : 73.136,2 m², chiếm 20,56% diện tích đất đơn vị ở, trong đó:
 - + Đất ở xây dựng nhà cao tầng 29.254,5 m²
 - + Đất công viên cây xanh: 25.597,7 m²
 - + Đất giao thông sân bãi 18.284,1 m²
- Đất công trình công cộng (trường học, thương mại dịch vụ) 40.118,1 m², chiếm 11,28% diện tích đất đơn vị ở
- Đất công viên cây xanh: 52.200 m², chiếm 14,67% diện tích đất đơn vị ở
- Đất giao thông : 62.913,5 m², chiếm 17,69% diện tích đất đơn vị ở

b/ Đất ngoài đơn vị ở (đất rạch, mặt nước, hành lang cách ly rạch) 44.618,5 m² , chiếm 11,14% diện tích toàn khu

- Tổng vốn đầu tư khoảng 3000 tỷ đồng.

- Chủ đầu tư: Vạn Phát Hưng.
- Tình hình thực hiện dự án: Việc đền bù đã thực hiện 96%, đã có quyết định phê duyệt quy hoạch 1/500 và đã được cấp quyết định giao đất.
- Thời gian bắt đầu xây dựng dự kiến: quý IV/ 2011.



❖ **Khu dân cư Long Trường, Quận 9:**

- Vị trí: Phường Trường Lưu, Phường Long Trường Q.9, TP.HCM.
- Quy mô dự án: 300.000 m²
- Tình hình thực hiện dự án: đền bù 15%, có thuận địa điểm của UBND Quận 9
- VPH dự kiến **thanh lý hoặc** chuyển nhượng lại dự án cho nhà đầu tư khác

❖ **Chung cư Tân Tạo:**

- Vị trí: Phường Tân Tạo A, Quận Bình Tân, TP.HCM.

- Quy mô dự án: Dự án xây dựng căn hộ và trung tâm thương mại với tổng diện tích dự án là 59.236 m², diện tích sàn xây dựng là 188.505,7 m².
- Chủ đầu tư: Công ty TNHH Khang An (trong đó Vạn Phát Hưng góp 60% vốn dự án này)
- Tình hình thực hiện dự án: Việc đền bù đã thực hiện 100%, đã có quyết định của Ủy ban nhân dân thành phố về phê duyệt nhiệm vụ quy hoạch chi tiết xây dựng đô thị tỷ lệ 1/500 khu dân cư Tân Tạo, đang trình duyệt quy hoạch chi tiết 1/500. Về mặt thiết kế, đã hoàn thành thiết kế 1/500, đang triển khai thiết kế cơ sở.
- VPH đang trong quá trình thương lượng để chuyển nhượng toàn bộ phần vốn góp của VPH tại dự án này.



7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Đơn vị tính: ngàn đồng

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2010	Quý 1/2011
1	Tổng giá trị tài sản	1.296.915.115	1.511.180.276	1.609.852.704
2	Doanh thu thuần	941.811.699	84.060.408	11.502.439
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	66.578.403	-10.655.221	291.372
4	Lợi nhuận khác	41.931.849	22.232.806	3.461.571
5	Lợi nhuận trước thuế	108.510.252	11.577.585	3.752.943
6	Lợi nhuận sau thuế	86.366.633	9.648.183	2.814.707
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	30% (*)	(**)	-

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính Quý 1 năm 2011.

(*) Năm 2009 chia cổ tức đợt 1 bằng tiền mặt 25% và đợt 2 bằng cổ phiếu 5%

(**) Theo nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên năm 2010, Công ty dự định chia cổ tức trong năm 2010 là 25% trên mệnh giá cổ phiếu phổ thông, Tuy nhiên, do hoạt động kinh doanh năm 2010 không thuận lợi, lợi nhuận không đạt được như kế hoạch đã đề ra, Đại hội cổ đông của công ty đã thông qua nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên năm 2011 không chia cổ tức năm 2010 và dùng lợi nhuận thực hiện năm 2010 để bổ sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh.

Thông qua các chỉ tiêu thể hiện kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2009, 2010 và Quý 1/2011 có thể thấy được tổng tài sản của công ty có xu hướng tăng lên qua các năm, điều này đã thể hiện sự phát triển trong hoạt động sản xuất kinh doanh, trong việc thực hiện đầu tư các dự án bất động sản mà công ty đang triển khai xây dựng. Tuy nhiên, doanh thu, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận sau thuế có sự giảm sút đáng kể, Do doanh thu các sản phẩm hoàn thành của Công ty tập trung chủ yếu vào những tháng cuối năm 2009, khi mà các dự án Chung cư Phú Mỹ, dự án Phú Xuân lô A8-A9 và dự án Phú Xuân 2 được hoàn thành và bàn giao, doanh thu & lợi nhuận năm 2010 và Quý 1/2011 đến chủ yếu các sản phẩm còn sót lại của năm 2009, từ hoạt động tài chính, hoạt động khác của công ty. Trong khi đó, doanh số thu được từ việc triển khai bán sản phẩm mới – khu Căn hộ phức hợp La Casa tại Phường Phú Thuận Quận 7 chỉ được ghi nhận vào doanh thu nhận trước của dự án (khoảng 87

tỷ đồng), chưa được ghi nhận vào doanh thu và lợi nhuận trong kỳ

7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong giai đoạn từ năm 2007 đến Quý 1 năm 2011:

a. Những nhân tố thuận lợi

- Do hội nhập quốc tế, mở cửa các lĩnh vực thương mại, dịch vụ, nhiều Công ty nước ngoài tìm kiếm cơ hội đầu tư vào Việt Nam. Làn sóng đầu tư tăng nhanh sau khi Việt Nam gia nhập WTO đã làm tăng nhu cầu về bất động sản.
- Nền kinh tế Việt Nam phát triển đều và cao trong các năm qua và những năm sắp tới dẫn tới thu nhập của người dân ngày càng cao, đặc biệt là khu vực TP.HCM và các vùng lân cận.
- Dân số tại TP.HCM gia tăng nhanh trong những năm gần đây và sẽ còn tăng cao hơn nữa trong những năm sắp tới.
- Nhu cầu chỗ ở mới của lớp trẻ mới thành đạt, thu nhập cao, nhu cầu đổi chỗ ở của cư dân sống trong các hẻm chật chội trong nội thành, nhu cầu tái định cư khi Nhà Nước thực hiện các công trình giao thông, chỉnh trang đô thị. Các nhu cầu trên thường cấp bách, đòi hỏi mua nhà, mua đất ở.
- Chủ trương của Nhà nước cho phép người Việt Nam định cư ở nước ngoài được mua nhà gắn liền với quyền sử dụng đất và người nước ngoài được mua căn hộ trong 50 năm thu hút đầu tư của đối tượng này vào thị trường bất động sản. Thị trường sẽ có thêm nhiều đối tượng khách hàng có tiềm lực tài chính, có nhu cầu sở hữu BĐS thực sự, điều này sẽ giúp thị trường có tính ổn định và phát triển bền vững, giảm thiểu các yếu tố đầu cơ gây bất ổn và rủi ro.
- Chính Phủ đang quan tâm và tháo gỡ nhiều khó khăn cho các dự án bất động sản.
- Thương hiệu, uy tín và truyền thống sản phẩm có chất lượng cao của Công ty đã quen thuộc trên thị trường và trong các đơn vị kinh doanh bất động sản.
- Trong giai đoạn hiện nay, nhiều Công ty địa ốc và quỹ đầu tư nước ngoài đang tìm kiếm những Công ty địa ốc có uy tín và tầm cỡ tại TP.HCM để liên doanh đầu tư dự án hoặc muốn trở thành cổ đông chiến lược. Đây là một yếu tố quan trọng có thể được Công ty Vạn Phát Hưng tận dụng để nâng cao vị thế và ưu thế cạnh tranh của mình trên thị trường. Hội đồng Quản trị sẽ cân nhắc và chọn lựa đối tác phù hợp với chiến lược kinh doanh.
- Trong thập kỷ 2010-2020, nhu cầu các loại bất động sản như nhà ở, khu công nghiệp, trung tâm thương mại, cao ốc văn phòng, khách sạn, bệnh viện, trường học, các trung tâm thể dục thể thao, giải trí,... càng cao hơn nữa. Vạn Phát Hưng đã có 10 năm phát triển, sẽ là tổ chức bất động sản bắt kịp các cơ hội này.

b. Những nhân tố khó khăn

- Khủng hoảng kinh tế, tài chính vừa qua để lại nhiều ảnh hưởng tiêu cực đến kinh tế thế giới và Việt Nam, gây khó khăn cho các ngành, trong đó có BĐS vốn có mối liên hệ mật thiết với thị trường vốn.
- Thị trường và nguồn cung của các yếu tố đầu vào của ngành BĐS như vật liệu xây dựng (xi măng, sắt thép), vốn vay... có nhiều biến động đã gây không ít trở ngại đối với việc đầu tư và phát triển các dự án BĐS.
- Những tháng cuối năm 2010 và những tháng đầu năm 2011, thị trường bất động sản khá trầm lắng đặc biệt là khu vực nhà ở và đất ở do tình hình kinh tế trong nước còn nhiều khó khăn. Chính sách thắt chặt tiền tệ và tín dụng cho vay, đặc biệt là trong lĩnh vực bất động sản vẫn đang được duy trì đã gây ảnh hưởng không nhỏ đến các nhà đầu tư trong nước và những người có nhu cầu vay thế chấp để mua nhà, khiến nhu cầu về đầu tư địa ốc sụt giảm mạnh và làm cho thị trường bất động sản kém phần sôi động trong những tháng vừa qua và cả trong ngắn hạn sắp tới. Hiện tại, hầu hết các ngân hàng thương mại đều phải tính đến việc tạm dừng hoạt động cho vay BĐS, bởi ngoài việc thu hẹp tín dụng phi sản xuất, các nhà băng còn phải kiểm soát chặt hơn hoạt động cho vay, nhằm thực hiện đúng mục tiêu tăng trưởng tín dụng dưới 20% trong năm nay.
- Sức mua giảm sút nghiêm trọng do tâm lý lo ngại về tình hình kinh tế khó khăn, chính sách thắt chặt tiền tệ đối với lĩnh vực cho vay BĐS đã khiến thị trường BĐS vẫn chưa có dấu hiệu hồi phục.
- Bên cạnh đó, yếu tố lạm phát do chi phí đẩy khiến các công ty bất động sản, trong đó có Vạn Phát Hưng hiện đang gặp khá nhiều khó khăn trong công tác triển khai dự án. Chỉ sau khi xăng, dầu, điện tăng giá được hai tuần, đối tác, nhà thầu và các nhà cung ứng nguyên liệu... đã đồng loạt fax thông báo cung ứng sản phẩm, dịch vụ lên 20, chỉ có thể giảm tối đa 3% sau khi tiến hành thương lượng. Chi phí đầu vào tăng cao cộng với lãi xuất ngân hàng xấp xỉ ở mức 20%/ năm như hiện nay, sẽ tạo ra không ít trở ngại cho doanh nghiệp khi phần lớn vốn đã dồn vào tiền đất và xây dựng cơ sở hạ tầng. Sự ngưng trệ tiến độ dự án chậm ngày nào sẽ khó khăn cho DN ngày ấy
- Thị trường BĐS có tính đặc thù riêng, đòi hỏi thời gian đầu tư lâu dài và nhu cầu vốn lớn. Việc thu tiền mua căn hộ của khách hàng kéo dài theo tiến độ thi công của từng công trình, nên đòi hỏi chiến lược hoạch định về nguồn vốn của các doanh nghiệp mang tính dài hạn.
- Phát triển dự án BĐS thường gặp rủi ro về đền bù giải tỏa đất. Việc giải tỏa đền bù chậm sẽ làm chậm tiến độ thực hiện và làm tăng chi phí đền bù giải tỏa, chi phí vốn, làm giảm lợi nhuận của Công ty. Khó khăn trong công tác đền bù giải tỏa do sự thay đổi của luật pháp
- Các thủ tục đầu tư, phê duyệt dự án, thu hồi và giao đất, xin phép xây dựng phải qua nhiều cơ quan chức năng với thời gian giải quyết kéo dài ảnh hưởng đến tiến độ và quá trình triển khai các dự án mới của Công ty.

- Cạnh tranh trên thị trường BĐS ngày càng gay gắt không chỉ xảy ra giữa các nhà đầu tư trong nước mà còn xảy ra giữa nhà đầu tư trong nước với nhà đầu tư nước ngoài có tiềm lực lớn về vốn và bề dày kinh nghiệm.

8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG CÙNG NGÀNH

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng là một trong những công ty hàng đầu trong lĩnh vực đầu tư và kinh doanh địa ốc tại Việt Nam, có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực phát triển các dự án nhà ở, các khu dân cư đô thị mới. Trong hơn 10 năm hoạt động, Công ty đã đầu tư và kinh doanh thành công nhiều dự án địa ốc lớn trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh như Dự án khu dân cư Phú Thuận, dự án Tân Kiểng, dự án chung cư cao cấp Phú Mỹ, dự án khu dân cư Phú Mỹ, và dự án khu dân cư Phú Xuân. Ngoài ra, Công ty hiện đang tiếp tục triển khai hàng loạt các dự án bất động sản đầy triển vọng tại các quận, huyện đang là khu vực trọng điểm quy hoạch xây dựng và phát triển khu dân cư mới của thành phố. Dự án khu dân cư Phú Xuân A8-A9, Khu dân cư Phú Xuân 2, khu nhà ở Nhơn Đức tại huyện Nhà Bè. Dự án Bình Trưng Đông tại quận 2, dự án chung cư Phú Thuận (khu phức hợp La Casa) tại quận 7, dự án khu dân cư Long Trường tại quận 9 và dự án chung cư Tân Tạo tại quận Bình Tân.

So với các công ty cùng ngành thì Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng có nhiều lợi thế về số lượng các dự án địa ốc được triển khai tại các địa bàn và khu vực có tiềm năng phát triển tốt trong một vài năm tới như tại quận 7, quận 2 và huyện Nhà Bè. Bên cạnh đó, để đầu tư cho chất lượng của các dự án địa ốc của mình và đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, Công ty đã thuê các nhà thiết kế chuyên nghiệp và có uy tín của nước ngoài, mời các nhà thầu xây dựng nước ngoài có chất lượng và nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng các dự án bất động sản trên thế giới.

Ngoài ra, có thể thấy vị thế của Công ty so với các đơn vị cùng ngành khác thông qua uy tín, thương hiệu, sức hấp dẫn của các dự án đối với nhà đầu tư và chất lượng các dịch vụ khách hàng:

Uy tín

Theo kết quả nghiên cứu hành vi Khách hàng được tổ chức mỗi 6 tháng tại Vạn Phát Hưng, có đến 95% khách hàng được phỏng vấn cho biết rằng họ đã quan tâm và chọn mua sản phẩm Công ty vì tin tưởng vào uy tín của Công ty thể hiện qua việc thực hiện đúng các cam kết với khách hàng về chất lượng sản phẩm, tiến độ thực hiện. Uy tín Vạn Phát Hưng đã được khách hàng khẳng định niềm tin trong nhiều năm qua.

Thương hiệu sinh lợi

Thực tế chứng minh, các sản phẩm do Vạn Phát Hưng làm chủ đầu tư là các sản phẩm có khả năng mang lại lợi nhuận cao cho khách hàng. Để thực hiện được điều này, bên cạnh việc đầu tư

vào thiết kế, chất lượng thi công, các tiện ích trong các dự án, Vạn Phát Hưng còn xác lập những kế hoạch kinh doanh và bán hàng có quan tâm lợi ích của khách hàng.

Am hiểu thị trường và các mong muốn của khách hàng Việt Nam

Với 10 năm hoạt động trong lĩnh vực bất động sản, những thành viên sáng lập và đội ngũ nhân viên Vạn Phát Hưng đã tích lũy cho mình những kinh nghiệm quý báu về thị trường, các mong muốn của khách hàng, nhà đầu tư cũng như văn hóa của người Việt Nam thể hiện qua không gian sống và các nhu cầu cụ thể trong ngôi nhà mới của mình. Đây là thế mạnh cạnh tranh, giúp cho Vạn Phát Hưng thiết kế và bán hàng rất tốt. Nó cũng giúp cho đội ngũ nhân viên bán hàng có cách tiếp cận hài hòa và thuyết phục khách hàng nhanh hơn.

Trách nhiệm với cộng đồng và xã hội

Một trong những định hướng chiến lược của Vạn Phát Hưng là mang lại nhiều lợi ích cho cộng đồng thể hiện qua việc xây dựng các khu dân cư mới, hiện đại góp phần vào sự phát triển xã hội. Công tác chăm lo cho đời sống của những thành phần xã hội gặp khó khăn bằng các hình thức từ thiện đã và đang được Công ty thực hiện trong nhiều năm qua. Nhờ những nỗ lực này mà Công ty đã gặt hái được nhiều thành tích tiêu biểu là các bằng khen, giấy chứng nhận cho các đóng góp xã hội và các giải thưởng do người tiêu dùng bình chọn. Hình ảnh Công ty trước công chúng ngày càng tốt đẹp, làm hài lòng khách hàng.

Nguồn nhân lực chuyên nghiệp và vững chuyên môn

Vạn Phát Hưng là một tập thể những nhà quản lý chuyên nghiệp đầy kinh nghiệm, có tâm huyết hướng đến việc nâng cao chất lượng cuộc sống cho các cư dân đô thị tại Việt Nam. Nguồn nhân lực tại Công ty làm việc với tất cả năng lực, sự trung thực và hết mình cống hiến cho các dịch vụ xã hội. Công ty thường xuyên giáo dục nhân viên biết tự rèn luyện để ngày càng giỏi hơn, đoàn kết hơn để hoàn thành xuất sắc công việc được giao.

Không ngừng cải tiến chất lượng sản phẩm và dịch vụ

Luôn luôn đưa ra những thiết kế mới, độc đáo đáp ứng nhu cầu thị trường. Điều này đã được chứng minh qua các dự án của Vạn Phát Hưng, điển hình như Dự án Khu căn hộ cao cấp Phú Mỹ: Công ty sử dụng thiết kế của Singapore, mang lại cho cư dân một phong cách sống mới, hưởng thụ nhiều tiện ích như những dự án nhà ở tại Singapore. Công tác chăm sóc tư vấn và giải quyết khiếu nại của khách hàng cũng được Vạn Phát Hưng quan tâm đầy đủ, kịp thời, có chiều sâu. Khách hàng cảm thấy thoải mái và tự hào khi ở tại các căn nhà, căn hộ do Vạn Phát Hưng đầu tư. Họ sẽ tiếp tục mua và giới thiệu người thân, bạn bè gần xa...đón mua những sản phẩm của Vạn Phát Hưng. Sau năm 2010, Vạn Phát Hưng sẽ tiếp tục phát triển các địa ốc khác như văn phòng cho thuê, trung tâm thương mại, bệnh viện, trường học, các trung tâm giải trí, thể dục thể thao....

Như vậy, trên thị trường bất động sản, Vạn Phát Hưng đã được thừa nhận là một thương hiệu phát triển địa ốc có tiếng nhờ vào thiết kế ưu việt, dự án chất lượng cao môi trường sống tốt và đảm bảo tiến độ xây dựng, giao hàng.

8.2. Triển vọng phát triển của ngành bất động sản

Tiềm năng và quy mô của thị trường bất động sản Việt Nam còn rất lớn, nhất là sau khi Việt Nam gia nhập WTO.

Theo “Chiến lược phát triển đô thị Việt Nam”, diện tích đất đô thị sẽ tăng từ 105.000 ha hiện nay lên 460.000 ha vào năm 2020, đưa tỷ lệ đô thị hóa từ 28% lên khoảng 45% vào năm 2025. Dân số đô thị từ 23 triệu người dự kiến sẽ tăng lên 46 triệu người vào năm 2025, kéo theo sự gia tăng về nhà ở đô thị. Trung bình mỗi năm, Việt Nam cần phát triển thêm 35 triệu m² nhà để phấn đấu đạt 20 m² nhà ở/người tại đô thị vào năm 2020. Ngoài ra, các chính sách cởi mở của Nhà nước như người dân được mua nhà ở tại các đô thị mà không cần hộ khẩu, Việt kiều được mua nhà và cho phép người nước ngoài được mua nhà ở tại Việt Nam....cũng làm tăng nhu cầu về nhà ở tại các đô thị lớn.

Bên cạnh đó, với làn sóng đầu tư tăng nhanh sau khi Việt Nam gia nhập WTO, nhu cầu về văn phòng, khách sạn và công trình thương mại cũng đang tăng nhanh, nhất là nhu cầu văn phòng loại A, B, khách sạn 3-5 sao tại các đô thị lớn. Nhu cầu về phát triển các khu kinh tế, khu công nghiệp tập trung, khu công nghệ cao,...cũng sẽ làm cho thị trường bất động sản ở Việt Nam thêm sôi động. Theo quy hoạch, từ nay đến năm 2015, cả nước dự kiến thành lập mới trên 100 khu công nghiệp với diện tích đất khoảng 26.000 ha.

Dự báo khái quát xu hướng phát triển một số phân khúc thị trường bất động sản Việt Nam:

❖ Thị trường cao ốc văn phòng:

Nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển nhanh trong những năm gần đây, số lượng doanh nghiệp mới thành lập gia tăng và ngày càng có nhiều Công ty nước ngoài đến Việt Nam tham gia kinh doanh. Tốc độ phát triển kinh tế mạnh mẽ đã thúc đẩy nhu cầu về mặt bằng văn phòng:

- Nhiều Công ty đa quốc gia đã bày tỏ sự quan tâm đến thị trường Việt Nam, đặc biệt là thị trường Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Dự kiến nhu cầu về mặt bằng văn phòng mới xuất phát từ việc mở rộng hoạt động kinh doanh của các Công ty đa quốc gia đã có mặt khá lâu tại Việt Nam như Procter & Gamble, BP, Castrol, BAT, Citibank, AIA, Deutsche Bank AG, Price Waterhouse Coopers, KPMG, HSBC, P&G, Exxon Mobil, APL, Atlas Industries, Manulife, ACE Life, Bristol Myer Squibb, Nike và Tetra Pak.
- Các công ty này thường thuê mặt bằng có diện tích từ 500 m² đến 4.400 m². Các Công ty trong nước nâng cấp, chuyển đến những cao ốc mới hơn với tiện nghi tốt hơn. Hiện nay, các Công ty có xu hướng chuyển văn phòng đặt tại các biệt thự hoặc nhà phố vào những tòa nhà cao tầng, hiệu suất sử dụng mặt bằng cao hơn, chỗ đậu xe tốt hơn, an ninh hơn, có sẵn

đường truyền băng thông rộng và đặc biệt là ít phải thương lượng giá thuê với chủ nhà.

Thị trường văn phòng thành phố Hồ Chí Minh hiện đối mặt với việc thiếu những dự án có vị trí đắc địa, nhu cầu văn phòng tại các vị trí đẹp vẫn tiếp tục tăng mạnh. Tất cả những cao ốc văn phòng lớn tại các vị trí đẹp đều đã được các Công ty trong và ngoài nước thuê.

Tuy nhiên, trong vài năm gần đây, có khá nhiều nguồn cung mới tham gia thị trường trong bối cảnh nền kinh tế đang gặp khá nhiều khó khăn nên giá thuê cao ốc văn phòng có xu hướng suy giảm. Nguồn cung văn phòng hạng “A” đã tăng 75% trong năm 2009 và năm 2010 tăng thêm khoảng 85% nữa. Giá thuê văn phòng hạng “A” giảm đã gây áp lực không nhỏ lên các dự án mới cạnh tranh. Trong khi đó, nhu cầu cho văn phòng hạng “B” và “C” tọa lạc tại các vị trí tốt rất lớn vì chi phí thấp hơn văn phòng hạng “A”.

Giá thuê giảm và tỷ lệ “lấp đầy” thấp đã góp phần làm giảm giá trị của các tòa nhà hiện hữu cũng như giá trị của các khu đất phát triển văn phòng.

❖ **Thị trường căn hộ cho thuê:**

Thị trường căn hộ cho thuê tại thành phố Hồ Chí Minh là một thị trường phát triển nhanh chóng. Trước đây, người nước ngoài sống tại Thành phố Hồ Chí Minh chỉ có thể tìm được chỗ ở tại những căn hộ, nhà phố, biệt thự thường không đạt tiêu chuẩn và tại một vài khách sạn đạt tiêu chuẩn quốc tế. Hiện nay, có rất nhiều lựa chọn cho những đối tượng muốn thuê chỗ ở dài hạn, từ những cao ốc sang trọng cho đến những ngôi biệt thự thiết kế theo kiểu Pháp, chủ yếu do các nhà đầu tư nước ngoài hoặc các liên doanh xây dựng. Các căn hộ những với điều kiện, tiện nghi và giá thuê đa dạng do các chủ đầu tư trong nước xây dựng cũng rất nhiều.

Hiện tại, thành phố Hồ Chí Minh có trên 3.000 căn hộ cho thuê, gần gấp đôi so với số lượng căn hộ cho thuê tại Hà Nội. Phần lớn các căn hộ này thuộc các cao ốc liên doanh có vốn đầu tư nước ngoài và có tuổi thọ trên 50 năm, thuộc các dự án đầu tư bất động sản thế hệ đầu tiên. (Nguồn: Nghiên cứu thị trường của Vạn Phát Hưng)

Nhu cầu:

Thành phố Hồ Chí Minh là thành phố hấp dẫn nhất của Việt Nam nhờ vào vị trí địa lý (giao thông thuận tiện với giao thông đường thủy, đường bộ, đường sắt và đường không), hệ thống cơ sở hạ tầng thuận lợi và ngành dịch vụ phát triển, nguồn lao động có tay nghề cao cũng như vị trí chiến lược tại vùng kinh tế trọng điểm phía Nam. Thành phố không chỉ hấp dẫn đối với các nhà đầu tư trong và ngoài nước, mà còn hấp dẫn với cả các du khách nước ngoài và người dân từ các tỉnh thành khác đến thành phố Hồ Chí Minh sinh sống, học tập và làm việc.

Nhờ vào các điều kiện thuận lợi kể trên, cùng với việc Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO và việc Việt Nam cũng sẽ dần mở cửa thị trường tài chính – ngân hàng, viễn thông như đã cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ, số lượng các dự án FDI tại thành phố Hồ Chí

Minh đã tăng lên nhanh chóng. Chính vì vậy, số lượng người nước ngoài đến thành phố Hồ Chí Minh làm việc và tìm kiếm cơ hội đầu tư cũng sẽ tăng theo. Đây cũng là nguyên nhân làm cho nhu cầu đối với căn hộ cho thuê tăng lên.

Nhìn chung, có ba nguyên nhân chính ảnh hưởng đến nhu cầu về căn hộ cho thuê:

- Người nước ngoài đến làm việc:

Nhu cầu về căn hộ cho thuê giữ ở mức cao trong những năm gần đây do ngày càng có nhiều Công ty nước ngoài kể cả các Công ty đa quốc gia tầm cỡ nhận thấy tầm quan trọng của việc đặt văn phòng đại diện hoặc chi nhánh tại thành phố trung tâm kinh tế của Việt Nam. Nhiều chuyên viên, trí thức, chuyên gia và kỹ thuật viên lành nghề người nước ngoài đã được cử đến làm việc tại Việt Nam. Ngoài ra, trong những năm gần đây các dự án đầu tư trực tiếp của nước ngoài (FDI) được cấp phép đầu tư vào Việt Nam đã tăng lên nhanh chóng theo từng năm. Các dự án này cần phải có các chuyên gia tư vấn người nước ngoài phục vụ cho từng dự án, điều này cũng góp phần làm cho nhu cầu về căn hộ cho thuê tăng lên.

- Việt Kiều hồi hương:

Ngay sau khi Việt Nam đề ra chính sách đổi mới để phát triển kinh tế đất nước, số lượng người Việt Nam sinh sống ở nước ngoài (Việt Kiều) quay trở lại Việt Nam tìm kiếm cơ hội kinh doanh hoặc bỏ tiền cho thân nhân làm ăn ngày càng tăng. Số khác đang tính đến việc nhập hàng hóa do Việt Nam sản xuất về để bán hoặc kết nối để các Công ty của Việt Nam làm đại lý cho các Công ty của Mỹ và châu Âu.

Việt Kiều hồi hương thường chọn thuê căn hộ cho thuê hơn là ở tại khách sạn. Một căn hộ cho thuê cung cấp nhiều không gian hơn, có nhiều phòng ngủ hơn và có đầy đủ vật dụng để nấu nướng sẽ giúp các gia đình tìm được điểm tương đồng với lối sinh hoạt thường ngày của họ.

Theo Ủy ban về Người Việt Nam ở nước ngoài, hiện có khoảng ba triệu Việt Kiều, phần lớn là ở các nước Mỹ, Pháp, Úc và Canada. Hàng năm, có khoảng 500.000 Việt Kiều trở về Việt Nam. Trong tương lai gần, con số này dự kiến sẽ còn tăng lên nếu Chính phủ Việt Nam miễn thị thực nhập cảnh cho người gốc Việt có hộ chiếu nước ngoài và vợ con của người Việt có quốc tịch nước ngoài. Việt Kiều về Việt Nam không có thị thực nhập cảnh có thể lưu trú tối đa 90 ngày và có thể được gia hạn thêm.

- Người Việt Nam giàu có:

Thành phố Hồ Chí Minh từ lâu đã là trung tâm kinh tế của cả nước, thu hút lao động trẻ và tài năng từ mọi miền đất nước đến làm việc, đặc biệt là từ Hà Nội. Trước đây, những người này thường có xu hướng thuê một căn chung cư hoặc nhà để ở và phải tự trang bị mọi vật dụng và phương tiện. Điều này rất bất tiện nếu họ phải di chuyển chỗ ở. Trong những năm gần đây,

cùng với thu nhập tăng cao, nhu cầu thuê căn hộ cho thuê từ những đối tượng trẻ tuổi đầy triển vọng, có thu nhập cao ngày càng tăng. Họ thường bị thu hút bởi đặc điểm “sẵn có” của các căn hộ dịch vụ, đặt ưu tiên cho các dịch vụ khép kín và các phương tiện được trang bị đầy đủ.

Các nhân tố kích cầu:

- Số lao động nước ngoài được các Công ty đa quốc gia tại thành phố Hồ Chí Minh thuê tư vấn và làm việc cho các dự án tăng lên.
- Người nước ngoài được cử đến thành phố Hồ Chí Minh làm việc ngắn hạn và không muốn ký hợp đồng thuê nhà dài hạn hoặc không muốn phải thương thảo với các chủ nhà cho thuê.
- Khung giá cho thuê thoáng hơn.
- Thị trường có khả năng phục vụ nhiều đối tượng khách hàng khác nhau, kể cả khách châu Âu (Sedona, Sheraton, Landmark và Ascott) và châu Á (Sky Garden và Norfolk).
- Thành phần người nước ngoài đến Việt Nam đã có sự thay đổi, trước đây thường là các Tổng Giám đốc lớn tuổi đi cùng gia đình, nay là các chuyên gia trẻ tuổi phục vụ cho từng dự án.
- An ninh tốt hơn, ít bị phiền nhiễu và phương tiện tốt hơn.
- Một vài khu căn hộ cho thuê như Sedona và Ascott có chính sách giảm giá cho thuê đối với các Công ty.
- Khách thuê có thể làm việc ngay tại nhà với đầy đủ các dịch vụ điện thoại, trung tâm dịch vụ văn phòng và dịch vụ nhận chuyển tin nhắn.

❖ **Thị trường căn hộ bán**

Thành phố Hồ Chí Minh là trung tâm kinh tế, văn hóa, khoa học, kỹ thuật lớn nhất nước. Nhờ có nền kinh tế phát triển đóng vai trò đầu tàu trong sự phát triển kinh tế chung của cả nước mà thành phố Hồ Chí Minh đã trở thành nơi thu hút một lượng lớn dân nhập cư từ các tỉnh thành khác đến làm việc, sinh sống và học tập. Sự gia tăng nhanh chóng về dân số đã đẩy mạnh nhu cầu về nhà ở tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Theo kết quả nghiên cứu thị trường của Vạn Phát Hưng, nguồn cung cấp nhà ở của thành phố (gồm các khu vực dân cư đang trong quá trình xây dựng mới và các khu dân cư cũ) dường như vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu thực tế của đa số người dân.

Nhu Cầu:

Nhu cầu về nhà ở tại các thành phố lớn ở Việt Nam, đặc biệt tại thành phố Hồ Chí Minh tăng mạnh trong những năm vừa qua. Theo các cơ quan quản lý bất động sản của thành phố, trong thời gian

qua, đất đai dành cho việc phát triển và xây dựng nhà ở không đáp ứng đủ nhu cầu nhà ở tăng nhanh. Đây là một trong những nguyên nhân khiến giá nhà tăng cao. Một số nguyên nhân chính khiến nhu cầu về nhà ở tăng cao tại thành phố Hồ Chí Minh:

- Thành phố Hồ Chí Minh có tốc độ gia tăng dân số nhanh chóng (cả về gia tăng tự nhiên lẫn cơ học). Tốc độ gia tăng dân số bình quân của thành phố là 3,5%/năm. Theo số liệu của Sở Công An thành phố, số lượng dân nhập cư từ các tỉnh thành khác có đăng kí tạm trú dài hạn đã chiếm 30% tổng số dân toàn thành phố. Hàng năm, dân số thành phố Hồ Chí Minh tăng thêm khoảng 200.000 người.
- Kinh tế Việt Nam phát triển mạnh trong thập niên gần đây và thành phố Hồ Chí Minh là một trong những thành phố phát triển nhanh nhất. Khi kinh tế phát triển, thu nhập của người dân được cải thiện và vì vậy ngày càng có nhiều người thu nhập cao quan tâm đến các khu căn hộ rộng lớn, có uy tín và có tiện nghi tốt hơn.
- Đầu tư bất động sản là một kênh đầu tư được nhiều người dân Việt Nam quan tâm. Do các hình thức đầu tư tài chính tại Việt Nam vẫn chưa thật sự đa dạng, hình thức đầu tư phổ biến nhất hiện nay là mở sổ tiết kiệm tại ngân hàng để hưởng lãi suất có kỳ hạn thay vì giữ tiền nhàn rỗi tại nhà thực chất cũng không mang lại lợi nhuận nhiều cho nhà đầu tư do lạm phát tăng cao nên đầu tư vào bất động sản được xem là hình thức đầu tư khá hấp dẫn. Việc cho thuê lại một căn nhà phố hay một căn hộ cũng được xem là một hình thức đầu tư hiệu quả.

8.3. Định hướng chiến lược của Công ty

Chiến lược phát triển của Vạn Phát Hưng trong 4 năm tới (2011 – 2014):

- Tập trung mọi nguồn lực để đầu tư các dự án trọng điểm có tính thanh khoản và khả năng sinh lời cao như dự án Khu phức hợp La Casa và dự án khu dân cư Nhơn Đức.
- Bán bớt các quỹ đất nhỏ lẻ để thu hồi về một lượng tiền mặt lớn để đảm bảo khả năng tài chính cho việc đầu tư các dự án trọng điểm.
- Phát hành thêm cổ phiếu hoặc trái phiếu/trái phiếu chuyển đổi nhằm tái cấu trúc lại các khoản nợ và tái cấu trúc nguồn vốn Công ty.
- Phát triển thương hiệu và thị phần.
- Chuyên nghiệp hoá công tác quản lý Công ty và nhân sự.

9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

9.1 Số lượng người lao động trong Công ty

Tổng số lao động và cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:

	Năm 2009	Năm 2010	Quý 1/2011
Tổng số lao động	154	122	106
Trong đó			
- Trên đại học	2	3	3
- Đại học	60	48	44
- Cao đẳng	8	8	8
- Trung cấp	7	6	5
- Lao động phổ thông	77	57	46

Nguồn: Vạn Phát Hưng

9.2 Chính sách đối với người lao động

a. Chế độ làm việc

Thời gian làm việc:

- o Buổi sáng: từ 8 giờ đến 12 giờ.
- o Buổi chiều: từ 13 giờ 30 đến 17 giờ.
- o Ngày nghỉ hàng tuần: chiều thứ bảy và chủ nhật.
- o Thời gian làm việc hàng ngày được giảm 1 giờ cho phụ nữ nuôi con dưới 12 tháng tuổi, kể cả con nuôi hợp pháp, và giảm 2 giờ cho phụ nữ sinh đôi.

Nghỉ phép, nghỉ lễ, tết:

- o Người lao động được nghỉ phép 12 ngày/năm. Tùy theo thời gian công tác trong năm, người lao động được hưởng số ngày phép tương ứng, mỗi tháng công tác được hưởng 1 ngày phép. Số ngày nghỉ hàng năm được tăng theo thâm niên làm việc tại cơ quan, cứ đủ 5 năm được tăng thêm 1 ngày.
- o Người lao động được nghỉ lễ, tết 09 ngày theo quy định của Luật Lao động.

b. Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Tuyển dụng:

Công ty chú trọng tuyển dụng những nhân viên phù hợp với yêu cầu của công việc. Công ty khuyến khích việc tuyển dụng nội bộ, cho phép nhân viên nộp đơn vào những vị trí mà Công ty đang có nhu cầu nếu thấy năng lực của họ phù hợp nhằm tạo điều kiện cho nhân viên có cơ hội

phát triển và thăng tiến. Công ty đưa ra chính sách đào tạo phù hợp cho những nhân viên tiềm năng hoặc nâng cao hơn nữa năng lực của các nhân viên giỏi, xuất sắc.

Nhân viên được Công ty tuyển dụng trực tiếp hoặc thông qua các Công ty Tư vấn, Môi giới nhân lực, thi tuyển, nguồn nội bộ hoặc sự giới thiệu của nhân viên Công ty.

Đào tạo:

Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, kỹ năng về nghiệp vụ chuyên môn, khuyến khích người lao động học tập nâng cao trình độ công tác và đạo đức nghề nghiệp.

Đối với nhân viên mới, Công ty có chương trình đào tạo nội bộ về nội quy lao động, An toàn lao động, quy định, chính sách của Công ty, giới thiệu về các hoạt động kinh doanh, cơ cấu tổ chức của Công ty, đào tạo kiến thức ISO và đào tạo chuyên môn để nhân viên mới mau chóng hòa nhập vào công việc. Nhân viên nghiệp vụ đều được đào tạo chuyên môn và kỹ năng chung theo yêu cầu của từng phòng ban và từng giai đoạn phát triển của Công ty.

Ngoài ra, Công ty còn có chính sách khuyến khích nhân viên tự đào tạo nâng cao trình độ bằng cách hỗ trợ kinh phí hoặc thời gian cho cán bộ công nhân viên tham gia các đợt tập huấn, các khóa học.

c. Chính sách lương, thưởng và phúc lợi

Chính sách lương:

Công ty tính và trả lương theo thời gian. Ngoài tiền lương theo hợp đồng, Công ty còn trả lương theo hiệu quả công việc và các khoản phụ cấp như phụ cấp cơm trưa, phụ cấp trách nhiệm, phụ cấp điện thoại và phụ cấp đi lại. Nếu làm việc tăng giờ, nhân viên được hưởng thêm lương tăng giờ. Tăng giờ cho ngày thường là 150% và tăng giờ cho ngày lễ, chủ nhật là 200%-300%.

Chính sách thưởng:

Công ty có chính sách thưởng tết Dương lịch, thưởng lễ 30/4, thưởng lễ 2/9, thưởng cuối năm và thưởng thành tích cá nhân cuối năm. Căn cứ tính thưởng là thâm niên làm việc, hệ số chức vụ và kết quả đánh giá công việc hàng tháng.

Bảo hiểm và phúc lợi:

Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Công ty thực hiện đúng theo quy định của pháp luật. Công ty thực hiện các chế độ phúc lợi, các chế độ về thai sản, bảo hiểm tai nạn lao động, ... theo Luật lao động. Ngoài ra, hàng năm tùy theo tình hình kinh doanh, Công ty có thể tổ chức cho cán bộ công nhân viên đi nghỉ mát, tham quan du lịch trong và ngoài nước.

10. CHÍNH SÁCH CỐ TỨC

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Hội đồng quản trị Công ty phải xây dựng phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ phù hợp với điều lệ của Công ty để trình các Đại hội đồng cổ đông thông qua. Hội đồng Quản trị cần nhắc xem xét các kế hoạch kinh doanh trong các năm tới để tối đa hoá lợi nhuận cho các cổ đông, đảm bảo công ty phát triển nhanh và bền vững.

Ngày 21/03/2009, tại Đại hội cổ đông thường niên năm 2009, Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng thông qua Nghị quyết đã ra quyết định chia cổ tức năm 2008 cho các cổ đông bằng tiền mặt là 10%.

Ngày 18/11/2009 HĐQT Cty CP Vạn Phát Hưng đã ra quyết định số 69/09/QĐ-VPH tạm chia cổ tức đợt 1 năm 2009 cho các cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 25% bằng tiền mặt.

Ngày 28/7/2010 ĐHĐCĐ cty CP Vạn Phát Hưng đã ra Quyết định số 104/10/QĐ-VPH chia cổ tức đợt 2 năm 2009 với tỷ lệ 5% bằng cổ phiếu thưởng.

Chính sách chi trả cổ tức trên phù hợp với định hướng phát triển của Công ty và đảm bảo lợi ích của các cổ đông.

11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

a. Trích khấu hao tài sản cố định

Công ty áp dụng trích khấu hao tài sản cố định theo phương pháp đường thẳng, xác định trên cơ sở thời gian hữu dụng ước tính của tài sản và phù hợp với hướng dẫn theo thông tư 203/2009/TT-BTC ngày 20 tháng 10 năm 2009 của Bộ Tài chính về chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ. Số năm khấu hao cho từng nhóm tài sản như sau:

- Nhà cửa, vật kiến trúc: 05 năm
- Máy móc, thiết bị: 04 - 06 năm
- Phương tiện vận tải: 06 năm
- Thiết bị văn phòng: 03 - 05 năm

b. Mức thu nhập bình quân

Hiện nay, bình quân thu nhập hàng tháng của người lao động của Công ty là 15.774.315 đồng/người (lương bình quân 3 tháng năm 2011). Đây là mức thu nhập khá so với các doanh nghiệp khác trong ngành trên địa bàn.

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm, 2009 và 2010, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

d. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty luôn chấp hành các khoản nghĩa vụ thuế theo quy định của Nhà nước. Thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp hiện nay của Công ty là 25%.

e. Trích lập các quỹ

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định. Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và quy định của pháp luật hiện hành.

Đơn vị tính: ngàn đồng

Stt	Diễn giải	Tỷ lệ (%)	Năm 2009	Năm 2010
	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp		86.366.633	9.648.183
1	Quỹ dự phòng tài chính	5%	4.318.332	482.409
2	Quỹ khen thưởng và phúc lợi	5%	4.318.332	482.409

f. Dư nợ vay

Tại thời điểm 31/03/2011, tình hình nợ vay của Công ty như sau:

Đơn vị tính: ngàn đồng

STT	Khoản mục	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
1.	Vay và nợ ngắn hạn	492.000.000	445.443.049	501.294.809
1.1	Vay ngắn hạn	169.000.000	363.443.049	476.294.809
-	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – chi nhánh Chợ Lớn (a)	27.000.000	244.000.000	313.000.000
-	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – chi nhánh 7	50.000.000		
-	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – chi nhánh Thành Đô (b)	20.000.000	25.500.000	30.500.045
-	Ngân hàng công thương Việt Nam – Chi nhánh Tây Sài Gòn (c)		3.993.049	9.727.301
-	Trương Công Chính (d)	72.000.000	60.000.000	60.000.000

-	Trần Văn Thành (e)	11.950.000	11.567.463	
-	Công ty cổ phần Nhà Việt Nam (f)	3.000.000	3.000.000	
-	Công ty TNHH xây dựng Mỹ Tân (g)	15.000.000	15.000.000	
-	Phòng giao dịch Quận 7 - PVFC HCM (h)		13.500.000	
-	Trần Minh Hoà (i)		20.000.000	
1.2	Nợ dài hạn đến hạn trả	323.000.000	82.000.000	25.000.000
	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – chi nhánh Chợ Lớn	35.000.000		
	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – chi nhánh Nam Sài Gòn (j)	47.000.000	25.000.000	
2.	Vay và nợ dài hạn	385.000.000	132.000.000	132.000.000
-	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – chi nhánh Nam Sài Gòn (j)	27.000.000	132.000.000	132.000.000
-	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – chi nhánh Chợ Lớn	35.000.000		

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2009 2010 và Báo cáo tài chính Quý 1 năm 2011

(a) Tại ngày 31 tháng 03 năm 2011, khoản vay từ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh Chợ Lớn với hạn mức tối đa 461 tỷ đồng, được bảo đảm bằng chi phí sản xuất kinh doanh dở dang và chịu lãi suất là từ 1,42% đến 1,58%/tháng.

(b) Tại ngày 31 tháng 03 năm 2011, khoản vay từ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh Thành Đô với hạn mức tối đa là 55 tỷ đồng, được bảo đảm bằng Quyền sử dụng đất Văn phòng công ty tại Phường Phú Mỹ (1.295,2m²) và chịu lãi suất là 1,5% đến 1.54%/tháng.

(c) Tại ngày 31 tháng 03 năm 2011, khoản vay từ Ngân hàng Công thương Việt Nam - Chi nhánh Tây Sài Gòn với hạn mức tối đa là 30 tỷ đồng, được bảo đảm bằng Quyền sử dụng đất (2.616m²) và chịu lãi suất là 1,5% đến 1.67%/tháng.

(d) Tại ngày 31 tháng 03 năm 2011, khoản vay ngắn hạn từ Ông Trương Công Chính không được bảo đảm và sẽ được hoàn trả hết chậm nhất vào ngày 31/12/2011. Trong năm khoản vay chịu lãi suất 1%/tháng (thuần). Từ ngày 01/04/2011 trở đi sẽ chịu lãi suất là 1,5%/tháng.

(e) Tại ngày 31 tháng 03 năm 2011, khoản vay ngắn hạn từ Ông Trần Văn Thành không được bảo đảm và được hoàn trả hết chậm nhất vào ngày 31/12/2011. Trong năm khoản vay chịu lãi suất 1%/tháng (lãi thuần).

(f) Tại ngày 31 tháng 03 năm 2011, khoản vay ngắn hạn từ Công ty CP Nhà Việt Nam không được bảo đảm và được hoàn trả hết chậm nhất vào ngày 20/06/2011. Trong năm khoản vay chịu lãi suất 1,7%/tháng.

(g) Tại ngày 31 tháng 03 năm 2011, khoản vay ngắn hạn từ Công ty TNHH xây dựng Mỹ Tân

không được bảo đảm và được hoàn trả hết chậm nhất vào tháng 06/2011. Trong năm khoản vay chịu lãi suất 1,7%/tháng.

(h) Tại ngày 31 tháng 03 năm 2011, khoản vay ngắn hạn từ Phòng giao dịch Quận 7 - PVFC HCM là 13,5 tỷ đồng và được bảo đảm bằng quyền sử dụng đất tại Phú Xuân (2.388m²). Trong năm khoản vay chịu lãi suất 19%/năm.

(i) Tại ngày 31 tháng 03 năm 2011, khoản vay ngắn hạn từ Ông Trần Minh Hoà có hạn mức tối đa 23.5 tỷ không được bảo đảm và được hoàn trả hết chậm nhất vào tháng 03/2012. Trong năm khoản vay chịu lãi suất 1,12%/tháng.

(j) Tại ngày 31 tháng 03 năm 2011, khoản vay từ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh Nam Sài Gòn với hạn mức tối đa là 200 tỷ đồng, được bảo đảm bằng chi phí sản xuất kinh doanh dở dang và chịu lãi suất 1.54%/tháng.

g. Hàng tồn kho

Đơn vị tính: ngàn đồng

Khoản mục	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
Công cụ và dụng cụ			21.272
Chi phí sản xuất dở dang	777.183.487	997.939.396	1.038.855.313
Hàng hóa	37.362.813	27.210.734	22.891.834
Tổng cộng	814.546.303	1.025.150.130	1.061.768.419

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính Quý 1 năm 2011.

Giá trị tài sản Hàng tồn kho được thế chấp cho các khoản vay ngắn hạn và dài hạn cho đến thời điểm 31/03/2011 như sau:

Đơn vị tính: : ngàn đồng

Ngân hàng - Mục đích vay - Dự án	Giá trị hàng tồn kho (154) thế chấp các khoản vay đến 31/03/2011	Giá trị các khoản vay tương ứng các khoản thế chấp hàng tồn kho tại ngày 31/03/2011
Vay Ngân hàng No & PTNT Chi nhánh Nam Sài Gòn	501.547.912	157.000.000
Xây chung cư CC Phú Thuận - Dự án chung cư Phú Thuận (*)	431.565.748	152.000.000
Xây khu dân cư Phú Xuân 2 - Dự án dân cư Phú Xuân 2	69.982.164	5.000.000
Vay Ngân hàng No & PTNT Chi nhánh Chợ Lớn		313.00.0

Bổ sung vốn lưu động (nâng tổng hạn mức lên 350 tỷ, đồng thể chấp dự án La Casa cho khoản vay (*) tại Ngân Hàng Nam Sài Gòn)		313.000.000
Tổng cộng	501.547.912	470.000.000

Nguồn: Vạn phát Hưng.

h. Các khoản đầu tư

Đơn vị tính: ngàn đồng

STT	Khoản mục	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
1.	Đầu tư ngắn hạn	88.536.427	43.043.841	37.561.316
1.1	Chứng khoán	1.788.349	1.826.147	1.826.147
1.2	Cho vay ngắn hạn Công ty TNHH Bất động sản Phát Hưng - Công ty liên quan	7.000.000		
1.3	Cho vay ngắn hạn Công ty Cổ phần Sài Gòn Mới - Công ty liên quan (a)	21.590.387		2.000.000
1.4	Cho vay ngắn hạn Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận - Công ty liên quan	31.120.000		
1.5	Cho vay ngắn hạn Công ty TNHH Thương Mại Thiên Bích (b)	25.000.000	26.000.000	27.000.000
1.6	Cho vay ngắn hạn Công ty Cổ phần TM DV DL C.T.C (c)	3.000.000	16.438.889	7.956.364
1.8	Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	(962.309)	(1.221.195)	(1.221.195)
2.	Đầu tư dài hạn	180.748.736		
2.1	Đầu tư dài hạn vào công ty liên kết	24.600.000	17.100.000	17.100.000
	Công ty TNHH Bất động sản Phát Hưng	7.500.000		
	Công ty Cổ phần Bất động sản Nhà Bè (d)	8.700.000	8.700.000	8.700.000
	Công ty Cổ phần xây dựng Thuận Hưng (e)	4.000.000	4.000.000	4.000.000
	Công ty Cổ phần Kim Cương Xanh (f)	2.400.000	2.400.000	2.400.000
	Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng (g)	2.000.000	2.000.000	2.000.000
2.2	Đầu tư dài hạn khác	171.232.156	204.580.245	211.476.185
	Hợp đồng hợp tác kinh doanh với Công ty TNHH Đầu tư Địa ốc Khang An (h)	46.892.708	52.904.774	52.904.774
	Hợp đồng hợp tác kinh doanh với Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận (i)	110.974.448	138.310.471	145.206.411

STT	Khoản mục	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sen Vàng (j)	13.365.000	13.365.000	13.365.000
2.3	Cho vay dài hạn	-		
2.4	Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	(15.083.420)	(14.739.654)	(14.739.654)

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính Q1/2011

- a. Tại ngày 31 tháng 03 năm 2011, khoản cho vay này không được bảo đảm và cho vay với lãi suất là 1,6%/tháng.
- b. Khoản vay này gồm 2 phần:
 - b.1 Được bảo đảm bằng hợp đồng góp vốn bằng quyền sử dụng đất và đầu tư dự án bất động sản 11.320,5 m² đất tại Phường Phú Thuận của Cty TNHH TM Thiên Bích "Công ty Thiên Bích", với hạn mức cho vay là 25 tỷ đồng mục đích để công ty Thiên Bích thực hiện việc di dời nhà xưởng trên khu đất nói trên. Lãi suất khoản cho vay dựa vào lãi suất vay của ngân hàng + 0,3%/tháng.
 - b.2 khoản cho vay này không được bảo đảm có hạn mức 2 tỷ và cho vay với lãi suất là 1,6%/tháng.
- c. Tại ngày 31 tháng 03 năm 2011, khoản cho vay này không được bảo đảm và cho vay với lãi suất là 1,6%/tháng.
- d. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 29% vốn cổ phần của Công ty Cổ phần Bất động sản Nhà Bè ("Công ty Nhà Bè"), một công ty được thành lập ở Việt Nam. Hoạt động chính của Công ty Nhà Bè là kinh doanh bất động sản, cung cấp dịch vụ tư vấn và quản lý bất động sản, kinh doanh vật liệu xây dựng, máy móc và thiết bị ngành xây dựng và hàng trang trí nội ngoại thất.
- e. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 40% vốn cổ phần của Công ty Cổ phần Xây dựng Thuận Hưng ("Công ty Thuận Hưng"), một công ty được thành lập ở Việt Nam. Hoạt động chính của Công ty Thuận Hưng là xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp....
- f. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 40% vốn cổ phần của Công ty Cổ phần Kim Cương Xanh ("Công ty KCX"), một công ty được thành lập ở Việt Nam. Hoạt động chính của Công ty KCX là quản lý bất động sản và quản lý dự án. Hiện nay, công ty KCX là công ty quản lý dự án Chung cư Phú Mỹ cho Công ty Vạn Phát Hưng.
- g. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 40% vốn cổ phần của Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng ("Công ty Việt Hưng"), một công ty được thành lập ở Việt Nam. Hoạt động chính của Công ty Việt Hưng là quản lý các dự án xây dựng và bất động sản, cung cấp dịch vụ tư vấn xây dựng, lập và thẩm định các dự án đầu tư, kiểm định chất lượng công trình, giám sát và thiết kế các công trình xây dựng công nghiệp và dân dụng, thiết kế xây dựng công trình hạ tầng đô thị.

- h. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 60% chi phí đầu tư của một dự án bất động sản hợp tác kinh doanh với Công ty TNHH Đầu tư Địa ốc Khang An. Khoản đầu tư này không được bảo đảm và lợi nhuận đầu tư được tính dựa trên lợi nhuận phát sinh từ dự án tương ứng với tỷ lệ góp vốn đầu tư.
- i. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 30% chi phí đầu tư của một dự án đầu tư bất động sản hợp tác kinh doanh với Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận, một công ty liên quan. Khoản đầu tư này không được bảo đảm và lợi nhuận đầu tư được tính dựa trên lợi nhuận phát sinh từ dự án tương ứng với tỷ lệ góp vốn đầu tư.
- j. Khoản đầu tư dài hạn này chiếm 9,9% cổ phần của Công ty Cổ phần Chứng khoán Sen vàng ("Công ty Sen vàng"), một công ty được thành lập tại Việt Nam. Hoạt động chính của Công ty Sen vàng là cung cấp các dịch vụ môi giới chứng khoán, hoạt động kinh doanh chứng khoán, hoạt động tư vấn đầu tư chứng khoán.

i. Tình hình công nợ hiện nay

❖ Các khoản phải thu

Đơn vị tính: ngàn đồng

Khoản mục	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
Phải thu khách hàng	81.275.634	44.966.018	44.317.674
Trả trước cho người bán	13.674.004	93.344.377	139.951.958
Các khoản phải thu khác	68.085.104	32.756.313	36.609.045
Tổng cộng	163.034.742	171.066.708	220.878.677

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính Quý 1 năm 2011.

❖ Các khoản phải trả

Đơn vị tính: ngàn đồng

Khoản mục	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
Nợ ngắn hạn	967.501.655	799.789.734	867.159.322
Vay và nợ ngắn hạn	492.000.000	445.443.049	501.294.810
Phải trả người bán	47.274.833	18.683.492	12.971.334
Người mua trả tiền trước	14.525.844	15.076.744	31.290.105
Thuế và các khoản phải nộp cho Nhà nước	159.255.764	50.774.854	40.541.836
Phải trả công nhân viên			649.567
Chi phí trích trước	107.938.036	75.599.327	77.698.363
Các khoản phải trả khác	146.507.178	189.205.592	197.986.712
Quỹ khen thưởng và phúc lợi		5.006.676	4.726.595
Nợ dài hạn	63.393.433	191.214.639	219.702.771

Khoản mục	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
Vay và nợ dài hạn	62.000.000	132.000.000	132.000.000
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả			
Doanh thu chưa thực hiện		57.911.889	86.536.021
Dự phòng trợ cấp thôi việc	1.393.433	1.302.750	1.166.750
Tổng cộng	1.030.895.088	991.004.373	1.086.862.094

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính Quý 1 năm 2011.

❖ Chi tiết các khoản phải trả khác

Đơn vị tính: ngàn đồng

Khoản mục	31/12/2009	31/12/2010	31/03/2011
Tạm ứng từ các thành viên Hội đồng quản trị	23.800.000		
Tạm ứng từ các khách hàng của dự án bất động sản hợp tác dưới hình thức Hợp đồng hợp tác kinh doanh với Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận - một công ty liên quan	86.214.721	107.975.653	116.736.748
Tiền ký quỹ	2.910.000	5.734.240	4.134.000
Cổ tức phải trả	173.268	100.705	99.680
Kinh phí công đoàn, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp.	44.786	2.243	249.929
Phí bảo trì	10.366.117	11.391.681	12.337.516
Phí quản lý			
Tạm ứng từ các công ty liên quan	6.550.000	6.550.000	7.050.000
Phải trả khác	16.448.286	57.451.070	57.378.838
Tổng cộng	146.507.178	189.205.592	197.986.711

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính Quý 1 năm 2011.

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Quý 1/2011
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	1,12	1,57	1,55
- Hệ số thanh toán nhanh (lần)	0,28	0,28	0,32
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	79,5%	65,6%	67,5%
- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	3,95	1,9	2,07

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Quý 1/2011
- Hệ số Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	20,5%	34,4%	32,5%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay tổng tài sản	0,65 vòng	0,06 vòng	0,007 vòng
- Vòng quay hàng tồn kho	0,83 vòng	0,07 vòng	0,0005 vòng
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	9,2%	11,5%	24,5%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	6,7%	0,6%	0,2%
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	32,5%	1,9%	0,6%
- Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	7,07%	-	2,5%

Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán và các chỉ tiêu về cơ cấu vốn có xu hướng khả quan hơn so với của năm 2009. Hiện tại, do tính chất đặc thù của các doanh nghiệp kinh doanh và đầu tư bất động sản, nhu cầu về vốn để đầu tư vào các dự án là rất lớn, công ty đang duy trì cơ cấu vốn có hệ số nợ cao, tuy nhiên tính rủi ro và hiệu quả luôn được công ty cân nhắc và kiểm soát. Cụ thể: chỉ tiêu hệ số thanh toán nhanh tăng trong Quý 1 năm 2011, hệ số nợ trong năm 2010 và Quý 1/2011 đã có chiều hướng giảm theo chiều hướng tích cực. Công ty đã vượt qua những khó khăn về tài chính và ứng phó kịp thời trong thời điểm các chính sách siết chặt tín dụng cho vay bất động sản của nhà nước như hiện nay. Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động, khả năng sinh lời đều giảm mạnh không phải phản ánh hoạt động kinh doanh của công ty không hiệu quả mà là do công ty đang trong giai đoạn đầu tư vào các dự án chưa có doanh thu và lợi nhuận trong ngắn hạn được.

12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM SOÁT, KẾ TOÁN TRƯỞNG

Danh sách Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

STT	Tên	Năm sinh	Số CMND	Chức danh
I Hội đồng quản trị				
1	Võ Anh Tuấn	01/01/1959	023501432	Chủ tịch HĐQT
2	Đỗ Văn Bá	08/12/1948	020151733	Phó Chủ tịch HĐQT
3	Trương Thành Nhân	11/07/1981	025203574	Thành viên HĐQT
4	Vũ Ngọc Nam	02/09/1975	271192006	Thành viên HĐQT
5	Trần Thu Oanh	01/11/1973	024686225	Thành viên HĐQT
II Ban Tổng Giám đốc				

STT	Tên	Năm sinh	Số CMND	Chức danh
1	Trương Thành Nhân	11/07/1981	025203574	Tổng Giám đốc
2	Trần Thu Oanh	01/11/1973	024686225	Phó Tổng Giám đốc
III Ban Kiểm soát				
1	Hoàng Thị Thu Thủy	15/02/1972	024404914	Trưởng Ban kiểm soát
2	Trần Thanh Phương Trang	16/01/1982	321056362	Thành viên Ban kiểm soát
3	Phạm Như Uyên	20/05/1983	225221022	Thành viên Ban kiểm soát
IV Kế toán trưởng				
	Lê Thị Hồng Phượng	14/10/1974	024776756	Kế toán trưởng

12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị:

a. Ông VÕ ANH TUẤN

- Giới tính: Nam.
- Số CMND: 023501432 Ngày cấp: 20/03/1997 Nơi cấp: CA. TP.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 01/01/1959.
- Nơi sinh: Cà Mau.
- Quốc tịch: Việt Nam.
- Dân tộc: Kinh.
- Quê quán: Cà Mau.
- Địa chỉ thường trú: A15 Hoàng Quốc Việt, phường Phú Thuận, Quận 7 TP.HCM.
- Điện thoại liên lạc: 0903 830 144
- Trình độ học vấn: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế chuyên ngành Tài chính Kế toán
- Quá trình công tác:
 - 1996 - 1998: Phó Giám đốc Công ty TNHH Thành Danh.
 - 1999 - 2003: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - 2004 – Tháng 10/2006: Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - 10/2006 – đến nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Chủ tịch Hội đồng Quản trị.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:

- Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty Cổ phần Phú Mỹ Thuận
 - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Sài Gòn Mới
 - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại – Dịch vụ - Du lịch CTC
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Xây dựng Thuận Hưng
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng
- Số cổ phần nắm giữ: 7.003.500 cổ phần
- Trong đó:
- | | |
|--------------------|-------------------|
| + Sở hữu cá nhân: | 7.003.500 cổ phần |
| + Đại diện sở hữu: | 0 cổ phần |
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Phan Tiết Hồng Minh	Vợ	2.001.000

- Hành vi vi phạm pháp luật: không

b. Ông TRƯỞNG THÀNH NHÂN

- Giới tính: Nam.
- Số CMND : 025203574 Ngày cấp: 04/01/2010 Nơi cấp: CA. TPHCM.
- Ngày tháng năm sinh: 11/07/1981.
- Nơi sinh: Cà Mau.
- Quốc tịch: Việt Nam.
- Dân tộc: Kinh.
- Quê quán: Cà Mau.
- Địa chỉ thường trú: 1-19-2 tầng 19 block 1, khu căn hộ Phú Mỹ - Tổ 5 – Khu phố 1, phường Phú Mỹ, Quận 7, TP.HCM
- Điện thoại liên lạc: 0988 202 686.
- Trình độ học vấn: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế ngành Tài chính - Tiền tệ - Tín dụng;
Thạc sĩ Tài chính – Ngân hàng.
- Quá trình công tác:

- 2002 - 2004: Trưởng nhóm bán hàng Công ty Cổ phần Dược Cà Mau.
- 01/04/2005 - 14/10/2005: Trợ lý Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
- 15/10/2005 - 31/12/2006: Giám đốc xây dựng Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
- 01/01/2007 - 07/01/2007: Phó Tổng Giám đốc Đầu tư – Xây dựng Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- 08/01/2007 - 30/04/2007: Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh – Đầu tư – Tài chính Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- 01/05/2007 - 22/10/2007: Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh – Đầu tư Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- 18/10/2008 đến nay : Thành viên HĐQT Công ty CP Vạn Phát Hưng
- 22/10/2007 đến nay : Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Chủ tịch HĐQT Công ty Bất động sản Phát Hưng
 - Phó Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần BĐS Nhà Bè
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Quản lý Việt Hưng
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Sài Gòn Mới
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Chứng khoán Sen Vàng
- Số cổ phần nắm giữ: 20.711 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 20.711 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Trương Thanh Tâm	Cha	20.000

- Hành vi vi phạm pháp luật: không

c. Ông VŨ NGỌC NAM

- Giới tính: Nam
- Số CMND: 271192006 Ngày cấp: 29/08/2004 Nơi cấp: Đồng Nai
- Ngày tháng năm sinh: 02/09/1975

- Nơi sinh: Nam Định
 - Quốc tịch: Việt Nam
 - Dân tộc: Kinh
 - Quê quán: Nam Định
 - Địa chỉ thường trú: 13/2 Đường 13, Khu Phố 2, P. Linh Chiểu, Quận Thủ Đức
 - Số điện thoại liên lạc: 0903 699 118
 - Trình độ học vấn: Đại học
 - Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, chuyên ngành Tài chính – Kế toán
 - Quá trình công tác:
 - 1998 – 2000 : Công ty Minh Hiệp – Kế toán trưởng
 - 2000 – 2002 : Công ty TNHH G & D – Kế toán trưởng
 - 2002 – 2005 : Công ty Quốc Minh – Giám đốc Tài chính
 - Từ 2005 đến nay : Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng – Kế toán trưởng
 - 04/2010 – 08/2010 : Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng – Kế toán trưởng kiêm Thành viên HĐQT.
 - 09/2010 đến nay : Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng - Giám đốc Tài chính kiêm Thành viên HĐQT.
 - Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc Tài chính
 - Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không có
 - Số cổ phần nắm giữ: 3.174 cổ phần
- Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 3.174 cổ phần*
- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần*
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: không có
 - Hành vi vi phạm pháp luật: không có.

d. Ông Đỗ Văn Bá

- Giới tính: Nam
- Số CMND: 020151733 Ngày cấp: 23/05/2009 Nơi cấp: CA. Tp.HCM
- Ngày tháng năm sinh: 08/12/1948 Nơi sinh: Tiền Giang

- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Tiền Giang
- Địa chỉ thường trú: 110 Nghĩa Thục, P. 05, Quận 05, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc: 0903 806102
- Trình độ học vấn: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, chuyên ngành Kinh tế Kế hoạch
- Quá trình công tác:
 - Trước 1975 tham gia kháng chiến chống Mỹ.
 - Từ 1975 đến nay:
 - 1975 – 1976: Công tác tại Quận đội Quận Tân Bình.
 - 1976 – 1978: Phó ban Công nghiệp Thành Đoàn.
 - 1978 – 1984: Phó Giám đốc bến xe miền Tây.
 - 1984 – 1997:
 - Trưởng phòng GTVT Quận 5.
 - Giám đốc Ban Quản lý dự án Quận 5.
 - Phó Chủ tịch UBND Quận 5.
 - 1997 – 2002: Chủ tịch UBND Quận 2.
 - 2002 – 2004: Phó Giám đốc Sở GTVT.
 - 2004 – 2009: Chủ tịch HĐQT Tổng Công ty Cơ khí GTVT Sài Gòn.
 - 2009 : Nghỉ hưu
 - Hiện tại:
 - Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty CP Tấn Lực.
 - Phó Chủ tịch HĐQT Công ty CP Vạn Phát Hưng
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Phó Chủ tịch HĐQT
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty Cổ phần Tấn Lực.
- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: không có
- Hành vi vi phạm pháp luật: không có.

e. Bà TRẦN THU OANH

- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 024686225 Ngày cấp: 11/01/2007 Nơi cấp: CA.Tp.HCM
- Ngày, tháng, năm sinh: 01/11/1973 Nơi Sinh : An Giang
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: An Giang
- Địa chỉ thường trú: 21/8/95 Lê Công Phép, P.An Lạc, Q.Bình Tân, TP.HCM
- Số điện thoại liên lạc: 0903 840 470
- Trình độ học vấn: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản Trị Kinh Doanh
- Quá trình công tác:
 - 09/1995 – 04/1996: Trưởng phòng HC-NS Công ty TNHH Sin Ta
 - 4/1996 – 2/2003: Giám đốc Công ty TNHH MỸ QUAN
 - 3/2003 – 12/2005: Trợ lý Giám đốc Công ty Art De Chine
 - 1/2006 – 3/2006: Thư ký Giám Đốc Nghiên cứu & Phát triển Công ty TNHH Vạn Phát Hưng
 - 4/2006 – 07/2010: Thư ký Chủ Tịch HĐQT Công ty CP Vạn Phát Hưng
 - 07/2010 đến nay: Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP Vạn Phát Hưng
 - Từ 30/3/2011 đến nay: Thành viên HĐQT Công ty CP Vạn Phát Hưng
- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Chủ Tịch HĐQT Công ty Cổ phần Kim Cương Xanh
 - Chủ Tịch HĐQT Công ty Cổ phần Xây dựng Thuận Hưng
 - Tổng Giám Đốc Công ty Cổ phần Bất Động Sản Nhà Bè
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Sài Gòn Mới
- Số cổ phần nắm giữ: 3.898 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 3.898 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

- Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:

STT	Họ và tên	Quan hệ với người khai	Số cổ phần nắm giữ
1	Trần Thu Nguyệt	Chị	2
2	Trần Thu Hồng	Em	5

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

12.2. Ban Tổng giám đốc

a. Ông TRƯƠNG THÀNH NHÂN

Chức vụ hiện tại: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.

Lý lịch trình bày tại phần b trong danh sách HĐQT ở trên.

b. Bà TRẦN THU OANH

Chức vụ hiện tại: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.

Lý lịch trình bày tại phần e trong danh sách HĐQT ở trên.

12.3. Ban kiểm soát

a. Bà HOÀNG THỊ THU THỦY

- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 024404914 Ngày cấp: 14/02/2006 Nơi cấp: CA TP.HCM.
- Ngày tháng năm sinh: 15/02/1972.
- Nơi sinh: Bình Định
- Quốc tịch: Việt Nam.
- Dân tộc: Kinh.
- Quê quán: Bình Định.
- Địa chỉ thường trú: 45/6 Đường 10, Phường Bình Trưng Tây, Quận 2, TP.HCM.
- Điện thoại liên lạc: 0903 002 777
- Trình độ học vấn: Đại học

- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán – Kiểm toán.
- Quá trình công tác:
 - 1997 - 1999: Kế toán Công ty Xuất Nhập khẩu Công Nghệ Mới thuộc Bộ Khoa học Công nghệ môi trường.
 - 2000 - 2001: Kế toán Công ty TNHH Thương mại – Sản xuất Tiến Phong.
 - Từ 02/02/2001 – 01/04/2004: Kế Toán Công Ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - Từ 01/04/2004 – 01/03/2006: Phó Phòng Kế Toán Công ty TNHH Vạn Phát Hưng
 - Từ 01/03/2006 – 08/01/2007: Phó Tổng Giám đốc Kiểm tra Công ty Cổ Phần Vạn Phát Hưng.
 - Từ 08/01/2007- nay: Trưởng Ban Kiểm Soát nội bộ Công ty Cổ Phần Vạn Phát Hưng.
 - Từ 18/10/2008 đến nay: Trưởng ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Trưởng Ban Kiểm soát nội bộ. Từ 18/10/2008 đến nay kiêm nhiệm Trưởng ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:
 - Chủ tịch Hội đồng quản trị công ty cổ phần xây dựng thương mại dịch vụ địa ốc Hoàng Long
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Sài Gòn Mới.
 - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần xây dựng Thuận Hưng.
- Số cổ phần nắm giữ: 8.860 cổ phần
 - Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 8.860 cổ phần
 - + Đại diện sở hữu: không.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

b. Bà TRẦN THANH PHƯƠNG TRANG

- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 321056362 Ngày cấp: 04/08/1997 Nơi cấp: CA. Bến Tre.
- Ngày tháng năm sinh: 16/01/1982.
- Nơi sinh: Bến Tre.

- Quốc tịch: Việt Nam.
- Dân tộc: Kinh.
- Quê quán: Bến Tre.
- Địa chỉ thường trú: Ấp 2, Lương Hòa, Giồng Trôm, Bến Tre.
- Điện thoại liên lạc: 0986 687 637.
- Trình độ học vấn: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế chuyên ngành Kế toán – Kiểm toán
- Quá trình công tác:
 - 05/2003 - 07/2004: Kế toán Công ty TNHH Quang Thuận.
 - 08/2004 - 05/2006: Kế toán Công ty TNHH Vạn Phát Hưng.
 - 06/2006 - đến nay: Nhân viên Kiểm soát nội bộ Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không.
- Số cổ phiếu nắm giữ: không.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

c. Bà PHẠM NHƯ UYÊN

- Giới tính: Nữ.
- Số CMND: 225221022 Ngày cấp: 16/06/2000 Nơi cấp: CA. Khánh Hòa.
- Ngày tháng năm sinh: 20/05/1983.
- Nơi sinh: Khánh Hoà
- Quốc tịch: Việt Nam.
- Dân tộc: Kinh.
- Quê quán: Khánh Hòa
- Địa chỉ thường trú: K4, thị trấn Ba Ngòi, Cam Ranh, Khánh Hòa.
- Điện thoại liên lạc: 0986 370 017
- Trình độ học vấn: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán – Kiểm toán.

- Quá trình công tác:
 - 06/2006 - 11/2007: Công ty TNHH Hualon Việt Nam –Kế toán
 - 12/2007 - 04/2008: Công ty Sankyu Logistics Việt Nam – Kế toán
 - 05/2008 - đến nay: Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng – Nhân viên kiểm soát nội bộ
- Chức vụ hiện tại ở Công ty: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng.
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không.
- Số cổ phiếu nắm giữ: không.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

12.4. Kế toán trưởng

Bà Lê Thị Hồng Phượng

- Giới tính: Nữ
- Số CMND: 024776756 Ngày cấp: 12/06/2007 Nơi cấp: CA. TP. HCM
- Ngày tháng năm sinh: 14/10/1974 Nơi sinh: Tiền Giang
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Quảng Ngãi
- Địa chỉ thường trú: 870/29 Lạc Long Quân, P.8, Q. Tân Bình, TP. HCM
- Số điện thoại liên lạc: 0909 758 958
- Trình độ học vấn: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản trị kinh doanh, chuyên ngành Quản trị Tài chính
- Quá trình công tác:
 - 2000 – 2002: Kế toán trưởng Công ty TNHH Dược Phẩm Phước Thịnh
 - 2003 – tháng 12/2005: Kế toán tổng hợp Công ty TNHH Hưng Đạt
 - 01/2006 đến 2007: Kế toán tổng hợp Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
 - 2008 đến 31/08/2010: Phó phòng kế toán Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng
 - 01/09/2010 đến nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng

- Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty: Kế toán trưởng
- Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không có
- Số cổ phần nắm giữ: không.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phần: không
- Hành vi vi phạm pháp luật: không có.

13. TÀI SẢN

Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/03/2011:

Đơn vị tính: ngàn đồng

STT	KHOẢN MỤC	NGUYÊN GIÁ (NG)	GIÁ TRỊ CÒN LẠI (GTCL)	GTCL/NG
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	893.182	698.384	78%
2	Máy móc thiết bị	677.975	525.036	77%
3	Phương tiện vận tải	4.434.978	1.390.543	31%
4	Thiết bị quản lý	2.155.487	104.351	5%
5	Tài sản cố định khác	626.476	335.108	53%
	CỘNG	8.788.098	3.053.422	35%

Nguồn: Báo cáo tài chính Quý 1 năm 2011.

- Quỹ đất của Công ty:

Tính đến thời điểm 31/03/2011, Công ty đã hoàn thành việc đền bù **535.847,81 m²** đất trong tổng số **783.041,60m²** đất cần phải đền bù cho các dự án bất động sản đang thực hiện triển khai, trong đó không bao gồm quỹ đất hợp tác của dự án chung cư Tân Tạo Quận (35.541,6 m²) Bình Tân do Công ty Khang An làm chủ đầu tư mà Công ty Vạn Phát đã góp 60% vào dự án và các dự án đã hoàn thành như Phú Thuận, Tân Kiểng, Phú Mỹ, Phú Xuân,...



SỐ TT	DỰ ÁN	ĐVT	Kế hoạch đền bù	Đất rạch nhà nước	Diện tích cần phải đền bù	Diện tích đã đền bù	Đơn giá đền bù bình quân	Thành tiền đã đền bù (đồng)	Tỷ lệ đền bù hoàn thành	Tình trạng pháp lý - Ghi chú
1	Dự án Bình Trưng Đông Quận 2	m2	24.000,00		24.000,00	20.709,90	2.121.849	43.943.290.000	86%	Thỏa thuận quy hoạch kiến trúc 4856/KTST-DB2 ngày 23/12/2002 của kiến trúc sư trưởng TP. HCM - Chủ đầu tư: Cty TNHH một thành Viên Nhà Phú Nhuận (VPH là nhà đầu tư thứ cấp)
2	Dự án Quận 9	m2	300.000,00		300.000,00	44.699,56	1.780.270	79.577.280.000	15%	Thuận địa điểm 929/UBND-TNMT ngày 07/06/2007 của UBND Q9
3	Dự án Nhơn Đức	m2	400.359,20		400.359,20	408.543,90	682.078	278.658.632.000	100%	Thuận địa điểm 1020/UB-ĐT ngày 17/02/2005 của UBND TP HCM, 181/QĐ-UBND ngày 13/07/2010 phê duyệt đồ án qui hoạch 1/500 của UBND Huyện Nhà Bè ,Quyết định giao đất số 6003/QĐ-UBND ngày 31/12/2010 của UBND TPHCM
4	Dự án Phú Thuận	m2	61.280,00	10.498,90	50.781,10	43.436,17	4.217.305	183.183.580.000	86%	Thuận địa điểm 2947/UBND-DTMT ngày 22/06/2009 của UBND TP. HCM, QĐ 82/QĐ-UBND ngày 22/07/2010 của UBND Q7, QĐ 40/SXD-TDDA ngày 16/09/2010 của Sở Xây Dựng TP HCM,Quyết định giao đất số 4883/QĐ-UBND ngày 01/11/2010 của UBND TPHCM .
5	Văn phòng công ty	m2	1.292,50		1.292,50	1.292,50	5.423.598	7.010.000.000	100%	Diện tích đền bù đã trừ lộ giới 109,5m2
6	Dự án Phú Xuân 2	m2				5.617,80	4.500.000	25.280.100.000		
7	Đất Phú Xuân	m2				9.511,00	397.866	3.784.100.000		
8	Đất Phú Mỹ	m2				2.036,98	1.298.010	2.644.020.517		
	Tổng cộng		786.931,70	10.498,90	776.432,80	535.847,81		624.081.002.517		

14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM 2011

14.1. Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ

a. Điểm mạnh:

- Có uy tín cao với cơ quan Nhà nước tại thành phố Hồ Chí Minh và các quận, huyện.
- Có quan hệ tốt đẹp và lâu năm với các tổ chức tín dụng, các nhà tư vấn, nhà cung cấp nguyên vật liệu, nhà thầu, giới truyền thông.
- Giữ vững nguồn khách hàng ổn định, thân thiết, luôn phát triển khách hàng mới.
- Ban Lãnh Đạo có tầm nhìn xa và nhạy bén trong việc nắm bắt cơ hội kinh doanh.
- Các sản phẩm đã và đang hoàn thành của Vạn Phát Hưng có chất lượng cao, được khách hàng tín nhiệm góp phần tạo nên thương hiệu Vạn Phát Hưng trên thị trường bất động sản.
- Phương thức kinh doanh linh hoạt.
- Phong cách phục vụ nhiệt tình.
- Nhân lực trẻ, năng động, có chuyên môn giỏi và dày kinh nghiệm, trách nhiệm cao. Nguồn nhân lực mạnh mẽ, đủ sức thực hiện các dự án quy mô lớn, chất lượng cao, đặc biệt đội ngũ bán hàng bất động sản dày kinh nghiệm.
- Thương hiệu đã được chấp nhận và khẳng định trên thị trường thành phố Hồ Chí Minh là “Thương hiệu sinh lợi”.
- Có quỹ đất lớn và tốt để phát triển dự án.

b. Điểm yếu:

- Công tác nghiên cứu thị trường vẫn chưa có tính chuyên nghiệp cao, về mặt dự báo vẫn còn hạn chế.
- Công tác quản lý cần phải được hoàn thiện hơn nữa nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển của công ty và thích ứng với sự biến động bất thường của thị trường bất động sản.

c. Cơ hội:

- Tiềm năng phát triển bất động sản vẫn còn lớn và lâu dài, lợi nhuận hấp dẫn, đặc biệt là khu vực thành phố Hồ Chí Minh.
- Nhu cầu bất động sản nhà ở, cao ốc văn phòng, trung tâm thương mại, khách sạn, bệnh viện, trường học, trung tâm giải trí rất lớn.
- Chính phủ khuyến khích phát triển bất động sản.

- Các công ty bất động sản nước ngoài, các quỹ đầu tư luôn luôn tìm kiếm đối tác là các Công ty bất động sản trong nước có tên tuổi như Vạn Phát Hưng để hợp tác đầu tư dự án.

d. Nguy cơ:

- Khủng hoảng tài chính quốc tế có thể còn kéo dài.
- Luật, chính sách Nhà nước về quản lý đất đai dự án , xây dựng...hay thay đổi, thủ tục rườm rà, nặng nề làm ảnh hưởng đến hiệu quả và tiến độ dự án.
- Hội nhập quốc tế có thể kéo theo các đối thủ quốc tế mạnh vào cuộc.
- Sự biến động và khan hiếm nguồn nhân lực, làm chi phí quản lý doanh nghiệp tăng cao.
- Chi phí tài chính đang tăng cao, các ngân hàng đang thắt chặt việc cho vay mua bất động sản.

14.2. Kế hoạch chiến lược thực hiện trong năm 2011

a. Mục tiêu phát triển

- Đẩy mạnh triển khai các dự án đang được thực hiện.
- Phát triển đầu tư theo hướng đa dạng hóa sản phẩm, cung cấp cho khách hàng các dòng sản phẩm từ trung bình đến cao cấp.
- Tìm kiếm và mở rộng các cơ hội hợp tác kinh doanh với các đối tác trong và ngoài nước..
- Tập trung quảng bá thương hiệu Công ty thông qua công tác từ thiện.

b. Tài chính

- Quản lý tài chính minh bạch, công khai.
- Thanh toán đầy đủ đúng hạn các khoản nợ vay, bảo đảm uy tín với các tổ chức tín dụng , các nhà thầu, ...
- Quản lý chặt chẽ công nợ của từng khách hàng cụ thể.
- Thường xuyên theo dõi, đánh giá tình hình tài chính của từng dự án để có biện pháp cân đối tài chính thích hợp.
- Huy động thêm vốn từ cổ đông khi cần thiết.

c. Nhân lực.

- Thu hút thêm nhân sự có năng lực trong lĩnh vực bất động sản.
- Thực hiện kế hoạch hỗ trợ kinh phí đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho những cán bộ nhân viên trẻ có năng lực.

- Cử cán bộ đi đào tạo, học hỏi kinh nghiệm về lĩnh vực kinh doanh bất động sản ở Mỹ và Singapore.
- Tăng thu nhập cho người lao động và cán bộ quản lý có năng lực.

14.3. Các chỉ tiêu kế hoạch thực hiện

14.3.1 Kế hoạch kinh doanh:

Trong năm 2011, Công ty dự kiến triển khai đã và sẽ bán 05 dự án, với giá bán và doanh số ước tính như sau:

STT	Tên D.A	Diện tích bán (m ²)	Đơn giá (ngàn đồng/m ²)	Doanh số (ngàn đồng)	Ghi chú
1	Bán căn hộ La Casa (125 căn block 1 và 100 căn block2)	22.500	20.000	450.000.000	
2	Đất nền dự án Phú Mỹ (10 nền phân lô mới)	1.820	28.000	50.960.000	
3	Chuyển nhượng/thanh lý đất dự án Quận 9	44.700	2.000	89.400.000	
4	Căn hộ Sài Gòn Mới (Cty VPH kinh doanh)	2.970	12.000	35.634.400	
5	Căn hộ PMT (Cty VPH kinh doanh)	1.400	9.300	13.020.000	
	Tổng cộng			638.014.400	

Nguồn: ĐHCĐ thường niên công ty CP Vạn Phát Hưng năm 2011

Chi phí bán hàng chiếm 2%/tổng doanh số bán hàng trong năm của từng dự án. Chi phí Marketing là 1,5%/tổng doanh số bán hàng trong năm của từng dự án (không bao gồm dự án Tân Tạo – Bình Tân và dự án Quận 9)

- Ngoài ra công ty đang thực hiện và hoàn thiện các thủ tục pháp lý để hoàn tất việc chuyển nhượng phần vốn góp của Công ty tại dự án Tân Tạo – Bình Tân cho đối tác Dacin.

14.3.2 Kế hoạch xây dựng

Nguồn: DHCD thường niên công ty CP VPH năm 2011

STT	Tên dự án	Thời gian, % hoàn thành	Chi phí xây dựng
1	Khu Phức hợp La Casa (Phú Thuận) – GĐ 1 - Phần tầng hầm 2 block 1A và block 1B - Phần thân 2 block 1A và block 1B - Phần móng và tầng hầm 2 block 2A và block 2B	100% 35% 100%	30 tỷ đồng 100 tỷ đồng 40 tỷ đồng
2	Nhơn Đức – GĐ1 (100.000m2) - San lấp GĐ1 - - Đầu tư cơ sở hạ tầng	100% 30%	20 tỷ đồng 20 tỷ đồng

14.3.3 Mục tiêu tài chính năm 2011:

Đơn vị tính: ngàn đồng

Stt	Chỉ tiêu	Số tiền
1	Doanh thu	377.268.000
2	Các khoản giảm trừ	0
3	Doanh thu thuần (3 = 1-2)	377.268.000
4	Giá vốn hàng bán	230.080.000
5	Lợi nhuận gộp (5 = 3 - 4)	147.188.000
6	Doanh thu hoạt động tài chính	5.000.000
7	Chi phí tài chính	16.400.000
8	Chi phí bán hàng	25.054.360
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	24.000.000
10	Lợi nhuận thuần từ HĐKD[10 = 5 + (6 - 7) - (8 + 9)]	86.733.640
11	Thu nhập khác	5.000.000
12	Chi phí khác	5.000.000
13	Tổng TN kế toán trước thuế (13 = 10 + 11 - 12)	86.733.640
14	Chi phí thuế TNDN hiện hành	21.933.410
15	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	0
16	TN sau thuế TNDN (16 = 13 - 14 - 15)	64.800.230

Tổng hợp các chỉ tiêu kế hoạch thực hiện

Đơn vị tính: ngàn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Doanh thu (ngàn đồng)	377.268.000	785.000.000	1.020.000.000
Lợi nhuận trước thuế (ngàn đồng)	86.733.640	160.700.000	222.960.000
Lợi nhuận sau thuế (ngàn đồng)	64.800.230	120.525.000	167.220.000
Lợi nhuận sau thuế /Doanh thu	17%	15%	16%
Cổ Tức	15%	20%	25%

Nguồn: Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng

Kế hoạch bán hàng trong giai đoạn 2012-2014:

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Doanh thu (ngàn đồng)	785.000.000	1.020.000.000	1.255.000.000
<i>Trong đó:</i>			
Doanh thu DA Căn hộ Phú Thuận – La Casa	480.000.000	580.000.000	660.000.000
Doanh thu bán nền Nhơn Đức	240.000.000	360.000.000	500.000.000
Doanh thu xây dựng dự án Phú Xuân, Phú Mỹ	60.000.000	70.000.000	80.000.000
Doanh thu dịch vụ môi giới	5.000.000	10.000.000	15.000.000

Nguồn: Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng

15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt đã thu thập các thông tin, tiến hành các nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động.

Chúng tôi cho rằng nếu không có những diễn biến bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong năm 2011 là có tính khả thi và Công ty cũng đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức cho cổ đông như kế hoạch đề ra.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY

- Cam kết thuê:

Tại thời điểm 31/12/2010, các khoản tiền thuê tối thiểu phải trả cho các hợp đồng thuê hoạt động (các hợp đồng thuê văn phòng) không được hủy ngang như sau:

Đơn vị tính: ngàn đồng

Trong vòng một năm	3.720.766
Trong vòng hai đến năm năm	5.403.761

Nguồn: Báo cáo kiểm toán Cty CP Vạn Phát Hưng năm 2010

- Nghĩa vụ xây dựng:

Công ty cam kết xây dựng nhà ở trên đất mà quyền sử dụng được chuyển giao cho khách hàng theo hợp đồng. Khách hàng được quyền lựa chọn nhà thầu phụ để xây dựng. Nghĩa vụ xây dựng không được ghi nhận vào báo cáo tài chính cho đến khi Công ty ký hợp đồng xây dựng riêng với khách hàng và theo đó doanh thu và chi phí xây dựng sẽ được ghi nhận dựa trên phương pháp phần trăm hoàn thành.

17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIỆN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU

Cho đến thời điểm công bố bản cáo bạch này thì Công ty không có tranh chấp kiện tụng.

V. CHỨNG KHOÁN PHÁT HÀNH

1. Loại cổ phiếu chào bán: cổ phiếu phổ thông.
2. Mã chứng khoán: VPH
3. Mệnh giá cổ phiếu: 10.000 đồng/cổ phiếu
4. Tổng số cổ phiếu phát hành

Tổng số cổ phần dự kiến chào bán là 15.237.408 cổ phần, trong đó:

Đối tượng phát hành	Số cổ phiếu phát hành (cổ phiếu)	Giá dự kiến (đồng)	Số tiền dự kiến thu được (đồng)
Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu	13.857.408	10.000	138.574.080.000
Phát hành cho Ban Tổng Giám đốc và CBCNV	1.380.000	10.000	13.800.000.000
Tổng cộng	15.237.408		152.374.080.000

5. Phương thức, giá chào bán:**5.1 Phát hành cho cổ đông CBCNV**

- Tổng số lượng cổ phần phát hành: 1.380.000 cổ phần, chiếm 4,98% tổng số lượng cổ phiếu đang lưu hành.
- Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá: 13.800.000.000 đồng.
- Mục đích phát hành và phương án sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành: Nhằm khuyến khích tinh thần, trách nhiệm và sự gắn bó của người lao động với Công ty; đồng thời nhằm bổ sung vốn lưu động phục vụ cho các hoạt động của Công ty.
- Đối tượng phát hành: Ban Tổng Giám đốc và CBCNV theo tiêu chí chính như sau:
 - + Có quá trình gắn bó, cống hiến và đóng góp vào sự phát triển chung của Công ty.
 - + Hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, mang lại hiệu quả và có khả năng phát triển.
 - + Phương thức phát hành: phát hành theo chương trình lựa chọn cho người lao động (ESOP).
- Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần.
- Quyền nhận cổ phiếu phát hành cho cổ đông là CBCNV được phép chuyển nhượng.
- Ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định danh sách phân phối theo tiêu chí trên, số lượng cổ phần phân phối cho các đối tượng phát hành nêu trên, xử lý số cổ phần không phân phối và quyết định thời điểm phù hợp để thực hiện phát hành ESOP.

5.2. Phát hành thêm cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu

- Tổng số lượng cổ phiếu phát hành: 13.857.408 cổ phiếu
- Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá: 138.574.080.000 đồng.
- Đối tượng phát hành: cổ đông hiện hữu.
- Phương thức phát hành: thực hiện quyền.
- Tỷ lệ thực hiện quyền: 2:1 (Cổ đông sở hữu 2 cổ phiếu tại thời điểm chốt danh sách được quyền mua thêm 1 cổ phiếu phát hành thêm)
- Giá phát hành: 10.000đồng/cổ phần.
- Thời điểm thực hiện: ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT lựa chọn thời điểm thích hợp chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền và thực hiện phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu khi được cơ quan có thẩm quyền cấp phép (dự kiến sẽ phát hành trong quý II hoặc quý III năm 2011)
- Cổ phiếu hiện đang bị hạn chế chuyển nhượng (nếu có) vẫn được nhận quyền mua cổ phiếu phát hành thêm. Cổ phiếu phát hành thêm không bị hạn chế chuyển nhượng.
- Quyền nhận cổ phiếu phát hành thêm được phép chuyển nhượng
- ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT phân phối số lượng cổ phần còn lại không phân phối hết với phương thức chào bán ủy quyền cho HĐQT quyết định và giá phát hành không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu.

6. Phương pháp tính giá

Phương án phát hành đã được ĐHCĐ thông qua là phát hành cho cổ đông hiện hữu nên quyền lợi của cổ đông hiện hữu được đảm bảo. Đồng thời, tham khảo giá thị trường trong thời gian qua và ĐHCĐ đã quyết định giá phát hành cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phần.

Nhằm khuyến khích người lao động có thành tích tốt trong những năm qua, giá phát hành cho HĐQT, ĐQT, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và CBCNV đã được ĐHCĐ thống nhất giá phát hành là 10.000 đồng/cp.

7. Thời gian chào bán và phân phối cổ phần

Thời gian chào bán và phân phối cổ phần cho cổ đông hiện hữu, CBCNV chủ chốt sẽ được thực hiện ngay sau khi được Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước cấp phép chào bán, trong thời gian quy định của pháp luật.

8. Đăng ký mua cổ phần

▪ Công bố báo chí:

Trong thời hạn 07 ngày sau ngày nhận được giấy phép phát hành, tổ chức phát hành sẽ công bố việc phát hành trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định hiện hành của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; đồng thời công bố ngày chốt danh sách cổ đông, ngày giao dịch không hưởng quyền và thời gian thực hiện quyền.

▪ Xác định danh sách sở hữu cuối cùng:

Công ty sẽ phối hợp với TTLKCK lập Danh sách sở hữu cuối cùng. Dự kiến thực hiện xong trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày công bố thông tin.

▪ Phân bổ và thông báo quyền mua chứng khoán:

Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được danh sách sở hữu cuối cùng, tổ chức phát hành sẽ phối hợp cùng TTLKCK phân bổ và thông báo quyền ưu tiên mua trước cổ phần đến các thành viên lưu ký, các cổ đông chưa lưu ký cổ phiếu.

▪ Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần:

- ✓ Trên cơ sở Danh sách phân bổ quyền ưu tiên mua trước cổ phần do TTLKCK cung cấp, các thành viên lưu ký tổ chức cho các cổ đông đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phiếu mới phát hành; đối với trường hợp cổ đông chưa lưu ký thì sẽ đăng ký và nộp tiền tại tổ chức phát hành.
- ✓ Thời gian đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần trong vòng tối thiểu 20 ngày kể từ ngày TTDGCK phân bổ quyền mua đến các thành viên lưu ký. Sau thời hạn theo quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.
- ✓ CBCNV đăng ký mua cổ phần và nộp tiền mua cùng thời gian với cổ đông hiện hữu.

▪ Chuyển nhượng quyền mua cổ phần:

- ✓ Quyền mua được thực hiện chuyển nhượng dự kiến trong vòng 15 ngày kể từ ngày thông báo Danh sách phân bổ quyền thông qua thành viên lưu ký.
- ✓ Việc chuyển nhượng quyền mua cho các cổ đông chưa lưu ký được thực hiện tại tổ chức phát hành.
- ✓ Quyền mua chỉ được chuyển nhượng 01 lần.

▪ Tổng hợp thực hiện quyền:

Trong 04 ngày làm việc sau ngày hết hạn đăng ký thực hiện quyền, TTLKCK gửi báo cáo thực hiện quyền cho tổ chức phát hành.

Tổ chức phát hành tổng hợp danh sách CBCNV thực hiện quyền

▪ Báo cáo kết quả phát hành:

Trong vòng 10 ngày sau khi kết thúc việc phát hành cho cổ đông hiện hữu và CBCNV, tổ chức phát hành sẽ lập báo cáo phát hành gửi UBCKNN, TTGDCK Tp Hồ Chí Minh và TTLKCK, đồng thời hoàn tất thủ tục đăng ký niêm yết bổ sung chứng khoán phát hành thêm và phối hợp cùng TTLKCK và TTGDCK Tp Hồ Chí Minh gửi Báo cáo phân bổ chứng khoán phát hành thêm đến các thành viên lưu ký.

▪ Niêm yết bổ sung cổ phiếu phát hành thêm:

- ✓ Sau khi Sở GDCK Tp Hồ Chí Minh ra quyết định niêm yết bổ sung số lượng cổ phiếu phát hành, tổ chức phát hành sẽ thực hiện các thủ tục đăng ký lưu ký để cổ phiếu phát hành thêm được chính thức giao dịch tại Sở GDCK Tp Hồ Chí Minh.

▪ Trao trả giấy chứng nhận sở hữu cổ phần:

- ✓ Trong thời gian 30 ngày, kể từ ngày kết thúc đợt chào bán, tổ chức phát hành hoàn tất thủ tục trao trả Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa đăng ký lưu ký và các đối tượng khác được mua cổ phần trong đợt chào bán.

▪ **Lịch trình phân phối cổ phiếu dự kiến**

STT	Công việc	Thời gian
1	Nhận Giấy phép pháp hành của UBCKNN	Ngày T
2	Công bố việc phát hành cho cổ đông hiện hữu, CBCNV	T + 2
2.1	<i>Công bố việc phát hành cho cổ đông hiện hữu trên các phương tiện thông tin đại chúng</i>	T + 2
2.2	<i>Thông báo cho HĐQT, BGĐ, BKS, CBCNV về việc phát hành</i>	T + 2
3	Chốt danh sách sở hữu cuối cùng	T + 16
4	Phân bổ và thông báo quyền mua cổ phần cho cổ đông hiện hữu, HĐQT, BGĐ, BKS, CBCNV	T + 23
5	Cổ đông hiện hữu, CBCNV đăng ký nộp tiền mua cổ phần.	T + 24 – T + 57
6	Chuyển nhượng quyền mua cổ phần	T + 24 – T + 54
7	Tổng hợp thực hiện quyền mua chứng khoán của cổ đông hiện hữu và CBCNV	T + 58 – T + 65
8	Trao trả giấy chứng nhận cổ đông	T + 58 – T + 74
9	Báo cáo kết quả phát hành và hoàn tất thủ tục đăng ký niêm yết bổ sung	T + 65 – T + 72
10	Sở giao dịch cấp giấy phép niêm yết	T + 74
11	Cổ phiếu chính thức giao dịch	T + 76

9. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài.

Hiện Vạn Phát Hưng là công ty đại chúng đang niêm yết trên Sàn Giao dịch Tp. Hồ Chí Minh nên

tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ (có hiệu lực từ ngày 01/06/2009) về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường Chứng khoán Việt Nam, trong đó quy định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên thị trường Chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của công ty đại chúng.

Tính đến thời điểm 03/03/2011, nhà đầu tư nước ngoài đã nắm giữ 0,51% cổ phiếu của Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng, như vậy nhà đầu tư nước ngoài còn được quyền mua 48,49% tổng số cổ phần niêm yết.

10. Các loại thuế có liên quan

❖ Đối với Công ty:

- Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của VPH hiện nay là 25%
- Thuế giá trị gia tăng: Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ. Thuế suất 10% Việc áp dụng, tính và nộp thuế giá trị gia tăng (VAT) được tuân theo luật thuế VAT và các quy định hiện hành.
- Các loại thuế khác: thuế thu nhập cá nhân, thuế môn bài, thuế nhập khẩu... tuân theo các luật thuế và các quy định hiện hành.

❖ Đối với nhà đầu tư:

- Theo Nghị định 100/2008/NĐ-CP ngày 08 tháng 09 năm 2008 có hiệu lực vào ngày 01 tháng 01 năm 2009 thì các cá nhân hoạt động chuyển nhượng chứng khoán đều phải nộp thuế thu nhập cá nhân, với mức thuế suất được áp dụng là 20% trên thu nhập chịu thuế hoặc 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán.

Cách 1: áp dụng thuế suất 20% trên thu nhập chịu thuế

Thuế thu nhập phải nộp = Thu nhập tính thuế x Thuế suất

Trong đó:

Thu nhập tính thuế được xác định bằng giá bán chứng khoán trừ (-) giá mua và các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng. Chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng chứng khoán là các khoản chi phí thực tế phát sinh có chứng từ, hóa đơn hợp pháp, bao gồm phí nhận chuyển nhượng và phí chuyển nhượng chứng khoán, phí lưu ký chứng khoán, phí ủy thác chứng khoán và các chi phí khác.

Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán là 20% trên thu nhập tính thuế cả năm chỉ áp dụng đối với trường hợp đối tượng nộp thuế đã thực hiện đúng quy định của pháp luật về kế toán, hóa đơn, chứng từ, xác định được thu nhập tính thuế và đăng ký thực hiện ổn định với cơ quan thuế từ tháng 12 của năm trước.

Cách 2: áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán

Các trường hợp khác ngoài trường hợp trên, thuế thu nhập từ hoạt động kinh doanh chứng khoán được tính bằng 0,1% giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

- Cũng theo Nghị định 100/2008/NĐ-CP lợi tức cổ phần của các cá nhân cũng chịu thuế thu nhập cá nhân.
- Tổ chức đầu tư trong và ngoài nước có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp từ việc mua, bán cổ phiếu của doanh nghiệp niêm yết.
- Tổ chức đầu tư nước ngoài không đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu.

Ngoài ra, còn có Thông tư số 84/2008/TT-BTC hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và hướng dẫn thi hành Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/9/2008 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và các văn bản khác hướng dẫn cụ thể về các chính sách thuế liên quan đến lĩnh vực đầu tư chứng khoán. Các nhà đầu tư sẽ áp dụng các quy định gần nhất để tính và nộp thuế khi thực hiện hoạt động đầu tư.

11. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu***Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu:***

Số tài khoản: **6160201007999**

Tại: Ngân hàng **Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – Chi nhánh Nam Sài Gòn**

Người thụ hưởng: **Công ty Cổ phần Vạn Phát Hưng**

VI. MỤC ĐÍCH PHÁT HÀNH VÀ KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH

Tổng số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được bổ sung vốn lưu động Công ty.

VII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC PHÁT HÀNH**1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH****CÔNG TY CỔ PHẦN VẠN PHÁT HƯNG**

- Trụ sở chính: Tầng 15, Tòa nhà IPC, 1489 Nguyễn Văn Linh, Huỳnh Tấn Phát, phường Phú Thuận, Quận 7, Tp. HCM
- Điện thoại: (84-8) 3 7760900 Fax: (84-8) 3 7760902
- Email: info@vanphathung.com.vn
- Website: <http://www.vanphathung.com>

2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY TNHH KPMG VIỆT NAM

- Địa chỉ: Tầng 10, Sun Wah Tower - 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP.HCM
- Điện thoại: (84-8) 3821 9266 Fax: (84-8) 3821 9267
- EMail: kpmghcmc@kpmg.com.vn

3. TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

- Địa chỉ: 67 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (84-8) 9.143.588 Fax: (84-8) 9.143.209
- Website : www.vcsc.com.vn

VIII. PHỤ LỤC

1. **Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
2. **Phụ lục II:** Điều lệ công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết.
3. **Phụ lục III:** Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2009, 2010 và Báo cáo tài chính Quý I năm 2011 chưa được kiểm toán.

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ PHÁT HÀNH CHỨNG KHOÁN

CHỦ TỊCH HĐQT ✓

TỔNG GIÁM ĐỐC ✓



VÕ ANH TUẤN

TRƯỞNG THÀNH NHÂN

KẾ TOÁN TRƯỞNG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT



LÊ THỊ HỒNG PHƯỢNG

HOÀNG THỊ THU THỦY

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

TỔNG GIÁM ĐỐC



TÔ HẢI